

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ХИМИКО-
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

А.В. Шишкина

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ

Учебное пособие

Иваново 2016

УДК 658(07)
ББК 65.292я7
Ш655

Шишкина, А.В. Экономика организаций: учеб. пособие / А.В. Шишкина; Иван.гос. хим-технол. ун-т. – Иваново, 2016. –194 с.

Настоящее издание представляет собой учебное пособие по дисциплине «Экономика организаций», подготовленное в соответствии с государственным стандартом и содержащее всю необходимую информацию для подготовки к экзамену или зачету в предельно сжатые сроки. Представлен перечень практических задач, задач для самостоятельного решения, тесты для самопроверки, перечень экзаменационных вопросов и тем рефератов по дисциплине «Экономика организаций».

Предназначено для студентов очной и заочной форм обучения по направлениям: «Экономика», «Менеджмент», «Бизнес информатика», а также для преподавателей, аспирантов, руководителей и специалистов в области экономики организаций.

Табл.2 Ил.13 Форм. 50 Библиогр.: 25 назв.

Рецензенты:

кандидат экономических наук И.И. Ледяйкина (Ивановская пожарно-спасательная академия);

кандидат экономических наук Н.А. Щербакова (Ивановский государственный политехнический университет).

© Шишкина А.В, 2016
© ФГБОУ ВО «Ивановский
государственный
химико-технологический
университет», 2016

Оглавление

МОДУЛЬ 1. ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ	4
Тема 1. Основы предпринимательской деятельности	4
Тема 2. Организационно-правовые формы предприятий	15
Тема 3. Внутренняя и внешняя среда организации	39
Упражнения для проверки знаний	46
МОДУЛЬ 2. РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	50
Тема 4. Основные средства	50
Тема 5. Оборотные средства	68
Тема 6. Трудовые ресурсы.....	82
Тема 7. Финансовые ресурсы	98
Упражнения для проверки знаний	113
МОДУЛЬ 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА	125
Тема 8. Производственный процесс и принципы его организации	125
Тема 9. Производственная структура предприятия.....	135
Тема 10. Качество и конкурентоспособность продукции.....	140
Упражнения для проверки знаний	144
МОДУЛЬ 4. РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ.....	148
Тема 11. Инновационная деятельность организации	148
Тема 12. Инвестиционная политика организации	150
Тема 13. Природоохранная деятельность организации	154
Тема 14. Планирование на предприятии.....	157
Упражнения для проверки знаний	163
Практические задачи по дисциплине	168
Задачи для самостоятельного решения.....	181
Темы рефератов	189
Перечень экзаменационных вопросов.....	190
Список литературы по дисциплине.....	192

МОДУЛЬ 1. ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Тема 1. Основы предпринимательской деятельности

Тема 2. Организационно-правовые формы предприятий

Тема 3. Внутренняя и внешняя среда предприятия

Вопросы к семинарским и практическим занятиям

Тест для самопроверки знаний

Тема 1. Основы предпринимательской деятельности

1.1. Понятие, цель и задачи предпринимательской деятельности

В соответствии с Гражданским кодексом РФ (ГК РФ) **предпринимательство (предпринимательская деятельность)** — это самостоятельная осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (ст. 2 ГК РФ).

Предприниматель может заниматься любыми видами экономической деятельности, если они не запрещены законом (ст. 34 Конституции РФ).

Субъектами **предпринимательства** могут быть:

- граждане Российской Федерации и других государств, лица без гражданства, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;
- юридические лица.

Статус предпринимателя как юридического лица (индивидуального предпринимателя) приобретает только посредством государственной регистрации предприятия и внесения данных в общероссийский реестр юридических лиц (индивидуальных предпринимателей).

Предпринимательство рассматривается не просто как бизнес (или не как всякий бизнес). Это процесс непрерывного поиска изменений путем производ-

ства и распределения новых товаров. И, наконец, предпринимательство – это особый стиль хозяйствования, которому присущи принципы новаторства, постоянной инициативы, ориентации на нововведения в процессы производства, распределения и потребления товаров, в то время как бизнес – это простая воспроизводственная деятельность, т.е. организация и регулярное осуществление одного и того же производства, сбыта и распределения или другой деятельности в рамках апробированных технологий, норм и правил для удовлетворения сложившихся ранее потребностей.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ предприятием признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности (ст. 132 ГК РФ). В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности.

Часто понятия «предприятие», «организация» и «фирма» употребляются как синонимы, однако эти термины могут иметь как общие, так и отличительные черты. В экономической литературе наиболее точным можно считать следующее определение понятия «предприятие»:

предприятие — субъект предпринимательской деятельности, который на свой риск осуществляет самостоятельную деятельность, направленную на систематическое извлечение прибыли от пользования имуществом, продажи товара, выполнения работ или оказания услуг, и который зарегистрирован в этом качестве в установленном законом порядке.

Отличия понятий «предприятие» и «организация» достаточно условны, и проявляются в сферах деятельности (термин «предприятие» чаще используется для обозначения производственной сферы, а термин «организация» обычно употребляется для компаний коммерческой, финансовой, посреднической и страховой сфер предпринимательской деятельности).

В Гражданском кодексе РФ термин «предприятие» просто заменен на термин «организация», поэтому в дальнейшем в настоящем учебном пособии

понятия «предприятие» и «организация» будут употребляться как слова синонимы.

Любое предприятие имеет конкретное название - завод, фабрика, комбинат, шахта, мастерская и т.п. Если предприятие является юридическим лицом, то оно имеет фирменное наименование. Многие предприятия входят в состав тех или иных фирм.

Понятия «предприятие» и «фирма» имеют общие и отличительные черты, и чем крупнее фирма, тем больше отличий.

Фирма — юридически самостоятельная предпринимательская единица - ею может быть как крупный концерн, так и небольшая компания. Современная фирма обычно включает несколько предприятий. Если же фирма состоит из одного предприятия, оба термина совпадают. В этом случае предприятие и фирма обозначают один и тот же объект экономической деятельности.

Фирма по отношению к входящим в ее состав производственным единицам является органом предпринимательского управления. Обычно именно фирма, а не предприятие выступает как хозяйственный субъект на рынке, осуществляет ценовую политику, ведет конкурентную борьбу, участвует в распределении прибылей, задает темпы и определяет направления научно-технического прогресса.

Целью предпринимательской деятельности является систематическое получение прибыли посредством удовлетворения общественных потребностей.

Задачи предпринимательской деятельности на уровне государства:

1) обеспечение мобильности хозяйствующих субъектов в условиях развитых рыночных отношений, порождение глубокой производственной специализации и кооперации, без которых невозможна высокая эффективность национальной экономики;

2) быстрое заполнение ниш, образующихся в производственной и потребительской сфере, что способствует созданию развитого и сбалансированного рынка;

3) использование творческой инициативы, бережное расходование всех задействованных ресурсов и быстрая окупаемость вложенного капитала;

4) создание и поддержание развитой конкурентной сферы, являющейся основой эффективного развития рыночной экономики.

1.2. Формы осуществления предпринимательской деятельности

Предпринимательская деятельность осуществляется в двух формах: индивидуальной и коллективной. Индивидуальная предпринимательская деятельность осуществляется физическими лицами, коллективная – юридическими лицами.

Физические лица – это правоспособные и дееспособные граждане. Они могут:

- иметь имущество на правах собственности;
- наследовать и завещать имущество;
- заниматься предпринимательской и иной, не запрещенной законом деятельностью;
- создавать юридические лица;
- совершать не противоречащие закону сделки;
- нести имущественную и другую ответственность за свою деятельность.

Физическое лицо, действуя на свой страх и риск, пуская свои средства в оборот и зарегистрировавшись в установленном законом порядке, выступает как индивидуальный предприниматель. Индивидуальные предприниматели могут применять наемный труд.

Индивидуальные предприниматели – это физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частные нотариусы, частные охранники, частные детективы. Физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, но не зарегистрировавшиеся в качестве индивидуальных предпринимателей в нару-

шение требований гражданского законодательства Российской Федерации, при исполнении обязанностей, возложенных на них Налоговым кодексом (НК) РФ, не вправе ссылаться на то, что они не являются индивидуальными предпринимателями (ст. 11 гл. 1 НК РФ).

Юридическое лицо – это организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Юридическое лицо характеризуют следующие моменты:

- фирменное наименование;
- регистрация в государственном реестре юридических лиц;
- гражданские права (соответствующие целям деятельности, декларированным в учредительных документах) и ответственность по своим обязательствам;
- наличие специального разрешения (лицензии) для осуществления отдельных видов деятельности;
- определенная организационная структура;
- самостоятельный баланс;
- юридический адрес;
- печать и счет в банке.

Юридическое лицо подлежит государственной регистрации. Моментом государственной регистрации признается внесение соответствующей записи в единый реестр юридических лиц. Основанием для деятельности юридического лица являются Устав и/или Учредительный договор.

В уставе отражаются: организационная и правовая формы предприятия (фирмы); наименование; почтовый адрес; предмет и цель деятельности; уставный фонд; порядок распределения прибыли; органы контроля; перечень и местонахождение структурных единиц входящих в состав фирмы; условия реорганизации и ликвидации.

Уставный фонд — зафиксированная сумма основного и оборотного капиталов предприятия. Основная суть уставного капитала в том, что он определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы кредиторов организации. Законодательство устанавливает требования к минимальному размеру уставного капитала.

Юридическое лицо может иметь представительства или филиалы.

Представительством является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту.

Филиалом является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства.

Представительства и филиалы не являются юридическими лицами. Они наделяются имуществом создавшим их юридическим лицом и действуют на основании утвержденных им положений. Руководители представительств и филиалов назначаются юридическим лицом и действуют на основании его доверенности. Представительства и филиалы должны быть указаны в едином государственном реестре юридических лиц (ст. 55 ГК РФ).

1.3. Классификация предприятий

Предприятия классифицируются по цели деятельности, формам собственности, размерам, организационно-правовым формам, но главными считаются отраслевые различия выпускаемой продукции. Признаки классификации:

1. По *отраслевой принадлежности* промышленность традиционно делят на две большие группы: добывающая и перерабатывающая промышленность. В свою очередь, перерабатывающая промышленность делится на отрасли легкой, пищевой, тяжелой промышленности и т.д.

2. В соответствии с *формами собственности*, могут действовать предприятия следующих видов:

частные - могут существовать либо как полностью самостоятельные, независимые фирмы, либо в виде объединений и их составных частей. К частным можно отнести и те фирмы, на которых у государства есть доля капитала (но не преобладающая);

государственные - под которыми понимают как чисто государственные (в том числе муниципальные), где капитал и управление полностью принадлежат государству, так и смешанные, где государство обладает большей частью капитала или играет решающую роль в управлении.

Форма собственности лежит в основе юридического статуса предприятия. В соответствии с Гражданским кодексом РФ часть имущества предприятий может находиться в собственности граждан, юридических лиц, а также в собственности Российской Федерации, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций. В законе сказано, что права всех собственников защищаются равным образом.

3. Классификация предприятий *по размерам* предусматривает деление на *крупные, средние и малые* предприятия. Одной из важнейших характеристик предприятия является его размер, определяемый в первую очередь количеством занятых работников: малые (в среднем до 50 занятых), средние (от 50 до 500) и крупные (свыше 500 занятых). Определение размера предприятия по числу занятых может дополняться другими характеристиками – объемом продаж, активами, полученной прибылью и т. п.

4. Согласно Гражданскому кодексу, все предприятия в зависимости от основной цели деятельности подразделяются на коммерческие и некоммерческие. *Коммерческая организация* преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. *Некоммерческая организация* не преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и если получает прибыль, то она не распределяется между участниками организации.

5. В зависимости от организационно-правовой формы коммерческие предприятия делятся на индивидуальных предпринимателей, хозяйственные

товарищества и общества, производственные кооперативы и унитарные предприятия.

6. В зависимости от *содержания* бизнеса различают следующие *сферы предпринимательской деятельности*:

- к *производственному предпринимательству* относится деятельность, направленная на производство продукции, выполнение работ и оказание услуг, сбор, обработку и представление информации, создание духовных ценностей и т.п., подлежащих последующей реализации потребителям. Производственное предпринимательство считается самым трудным, хотя и наиболее важным видом предпринимательства;

- суть *коммерческого предпринимательства* составляют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции, т.е. перепродажа товаров и услуг;

- *финансовое предпринимательство* является разновидностью коммерческого предпринимательства, но объектом купли-продажи выступает специфический товар: *деньги, валюта, ценные бумаги* (акции, облигации, векселя, ваучеры и т.д.);

- *страховое предпринимательство* — это особая форма финансового предпринимательства, заключающаяся в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращается только при наступлении страхового случая. Оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход;

- *посредническое предпринимательство* проявляется в деятельности, соединяющей заинтересованные во взаимной сделке стороны. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход.

7. По *направлениям* деятельности предприятия делятся на несколько групп:

- производственные предприятия, выпускающие промышленную, сельскохозяйственную, строительную продукцию;

- предприятия, производящие услуги за плату. К ним относятся мастерские, аудиторские, юридические фирмы и т.п.;

- предприятия, занятые посредничеством (торговлей, биржевой деятельностью) и инновациями (исследованиями, разработками и ноу-хау);
- предприятия, занятые сдачей в пользование (кредит, лизинг, аренду, траст) имущества.

1.4. Роль государственного регулирования предпринимательской деятельности

Государственное регулирование предпринимательской деятельности – это управленческая деятельность государства в лице соответствующих уполномоченных органов, направленная на упорядочение экономических отношений в сфере предпринимательства с целью защиты публичных и частных интересов участников этих отношений.

В обобщенном виде в задачи государственного регулирования входят:

- разработка, принятие и контроль за законодательством, обеспечивающим правовую основу и защиту интересов предпринимателей;
- повышение эффективности государственного регулирования и снижение соответствующих издержек;
- ослабление прямых форм вмешательства и бюрократического контроля за деятельностью предприятий;
- создание условий для свободной и добросовестной конкуренции на рынке, свободного перемещения товаров на внутреннем и внешнем рынках, контроль за соблюдением правил конкуренции;
- обеспечение товарно-денежного и бюджетного равновесия посредством финансовой, налоговой, процентной политики и управления денежной эмиссией;
- сочетание текущих и перспективных направлений развития экономики: структурно-инвестиционной политики и научно-технической политики;

- содействие долговременному росту накопления капиталов и стабильному развитию, сдерживание инфляции экономическим путем, снятие ограничений административного регулирования хозяйственной сферы деятельности;

- обеспечение свободного передвижения рабочей силы и соблюдения норм трудового законодательства, регулирование частного найма и порядка оплаты труда;

- поддержание социального равновесия и приемлемого для большинства населения уровня дифференциации и распределения доходов;

- предупреждение экологических катастроф и решение экологических проблем;

- борьба с криминализацией предпринимательской деятельности;

- предотвращение экономических кризисов и социальных потрясений;

- контроль за использованием общенациональных ресурсов;

- социальная защита наименее обеспеченных слоев населения.

Представленный перечень задач государственного регулирования предпринимательства свидетельствует о том, что государственное регулирование необходимо не только государству, но и самим предпринимателям.

Государство в лице компетентных органов осуществляет экономическую функцию, что выражается в следующих направлениях:

1. Создание условий цивилизованного функционирования рынка:

– определение формы собственности хозяйствующих субъектов и правил управления;

– создание механизма обеспечения исполнения хозяйственных договоров;

– защита интересов и прав потребителей;

– установление стандартов и мер;

– предупреждение споров между предпринимателями;

2. Стратегическое планирование науки и научно-технического прогресса;

3. Решение макроэкономических проблем:

- пропорциональность развития экономики;
- темпы экономического роста;
- объем национального производства;
- внешнеэкономические связи страны;
- уровень занятости и социальная защита населения.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности можно классифицировать в зависимости:

1) от степени воздействия государства на общественные отношения в различных отраслях национальной экономики различают следующие уровни (режимы) государственного регулирования:

- максимальное (использование всех или большинства средств государственного регулирования);
- среднее;
- минимальное (в отношении предпринимательства, связанного с творческой деятельностью);

2) в зависимости от методов – прямое и косвенное регулирование.

К прямому (административному) государственному контролю и регулированию относят: финансовый, экологический, санитарный и пожарный контроль, а также контроль за качеством и сертификацией продукции, государственные заказы и контракты на поставку определенных видов продуктов, определение стратегических целей развития экономики, их выражение в планах, государственная регистрация субъектов предпринимательской деятельности. Косвенный (экономический) контроль включает в себя систему льгот и налогов, особую ценовую политику, регулирование занятости населения, профессиональной подготовки и переподготовки, информационное обеспечение и создание развитой инфраструктуры;

3) в зависимости от территории – регулирование на федеральном, региональном и местном уровне;

4) в зависимости от основных средств регулирования – правовые (юридические нормы, нормативно-правовые акты, правоотношения, правосознание, акты реализации права и др.) и неправовые (политические, экономические и организационно-технические). Политические, организационно-технические средства – деньги, кредиты и финансы, цены и тарифы в свою очередь не могут существовать вне правового регулирования. Экономическими средствами являются – денежное обращение, эмиссия ценных государственных бумаг, инвестиции, субсидии и др.

Деятельность предприятия упорядочивают многочисленные нормативно-правовые акты, основными из которых являются: Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ и другие.

Закрепленный в Конституции РФ принцип свободы предпринимательства может быть ограничен законом в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, безопасности, защиты жизни, здоровья, прав, интересов и свобод других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства, защиты окружающей среды, охраны культурных ценностей, недопущения злоупотребления доминирующим положением на рынке и недобросовестной конкуренции. К числу таких ограничений относятся различные меры государственного регулирования предпринимательской деятельности. Государственное регулирование предпринимательства необходимо как в целях обеспечения реализации публичных интересов общества и государства, так и для создания наилучших условий для развития предпринимательства.

Тема 2. Организационно-правовые формы предприятий

Организационно-правовая форма деятельности предприятия является важнейшей предпосылкой для эффективного функционирования предприятия в рыночной экономике любого государства. Основные положения, касающиеся организационно-правовых форм деятельности предприятий в Российской Федерации, устанавливаются Гражданским кодексом РФ.

Организационно-правовая форма предприятия – комплекс юридических, правовых, хозяйственных норм, определяющих характер, условия, способы формирования отношений между предприятием и другими внешними, по отношению к нему субъектами хозяйственной деятельности и органами государственной власти.

В одном предприятии в качестве его участников могут быть объединены различные формы, и, наоборот, в рамках одной организационно-правовой формы могут соединяться несколько самостоятельных предприятий. Организационно-правовые формы различаются между собой по следующим признакам:

- количество участников данного хозяйствующего субъекта;
- способ распределения прибылей и убытков;
- формы управления предприятием;
- источники имущества, составляющие его материальную основу хозяйственной деятельности;
- пределы имущественной ответственности.

Согласно Гражданскому кодексу, все предприятия в зависимости от основной цели деятельности подразделяются на коммерческие и некоммерческие. *Коммерческая* организация преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. *Некоммерческая* организация не преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и если получает прибыль, то она не распределяется между участниками организации.

2.1. Коммерческие организации

Из всех коммерческих организаций особо выделяется категория индивидуальных предпринимателей. Граждане вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации их в качестве индивидуального предпринимателя, а также создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими лицами.

Индивидуальное предпринимательство предполагает определенную форму экономической активности от своего имени и под личную ответственность, которая в данном случае трактуется как полная и неограниченная. Это означает, что индивидуальный предприниматель (гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица) отвечает по неисполненным долговым обязательствам или нанесенному ущербу не только имуществом предприятия, но и своим собственным, которое может быть даже конфисковано на основе судебного решения. Именно в этом проявляется рискованная форма такого типа предпринимательства. Однако, несмотря на это обстоятельство, множество частных предприятий в мире относится именно к категории индивидуальных. При этом, видимо, движет деловыми людьми, и психологическое ощущение, и относительно полная свобода действий, и возможность принятия решений по собственному усмотрению. Индивидуальное предпринимательство является собственностью одного человека, несущего полную ответственность как за ведение бизнеса, так и за последствия, связанные с этой деятельностью. Трудовая деятельность на частном предприятии осуществляется как самим учредителем, так и гражданами на основе трудовых договоров. Частный предприниматель может иметь свой расчетный счет и самостоятельный баланс. Форма индивидуального предпринимательства удобна для создания небольших предприятий, контор, магазинов, салонов, других организаций бытового и производственного назначения.

Все остальные формы коммерческих организаций являются юридическими лицами. Основные признаки юридического лица указаны в законодательно закреплённом определении, согласно которому *юридическое лицо* – это организация, которая:

- имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и
- отвечает по своим обязательствам этим имуществом;
- может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права;

- нести обязанности;
- быть истцом и ответчиком в суде (ГК РФ часть 1 ст. 48).

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в организационно-правовых формах хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган управления, являются *корпоративными юридическими лицами (корпорациями)*. Участники корпорации вправе участвовать в управлении делами корпорации, высшим органом корпорации является общее собрание ее участников. Юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства, являются *унитарными юридическими лицами* (рис. 1).

Юридические лица, за исключением хозяйственных товариществ, действуют на основании уставов, которые утверждаются их учредителями. Хозяйственное товарищество действует на основании учредительного договора, который заключается его учредителями.

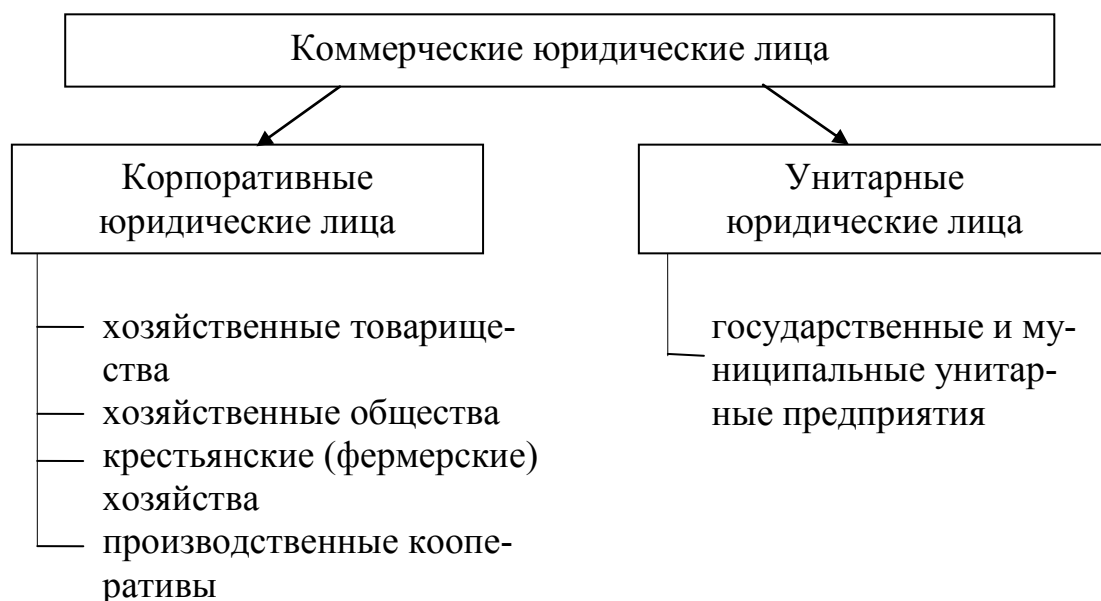


Рис. 1. Классификация коммерческих юридических лиц

Полная классификация коммерческих организаций представлена ниже:

1. Хозяйственные товарищества:

- полные товарищества;
- товарищества на вере (коммандитные товарищества).

2. Хозяйственные общества:

- общества с ограниченной ответственностью;
- акционерные общества:
 - публичные акционерные общества;
 - непубличные акционерные общества.

3. Крестьянские (фермерские) хозяйства.

4. Производственные кооперативы.

5. Государственные и муниципальные унитарные предприятия:

- на праве хозяйственного ведения;
- на праве оперативного управления.

Далее рассмотрена характеристика каждой организационно-правовой формы коммерческих предприятий в соответствии с указанной последовательностью.

1. Хозяйственные товарищества

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества). *Полным* признается *товарищество*, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим имуществом (ГК РФ, ст. 69). При этом кредитор может предъявить имущественное требование в полном объеме как одновременно ко всем участникам, так и к любому из них. Минимальное количество товарищей — двое, максимальное — не ограничено. Если по каким-либо причинам остается один участник, полное товарищество преобразуется в хозяйственное общество или ликвидируется. Лицо может быть участником только одного полного товарищества. Участниками полных товариществ и полными товарищами в то-

вариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и коммерческие организации. Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе участвовать от своего имени в хозяйственных товариществах.

Участники хозяйственных товариществ вправе участвовать в управлении делами, получать информацию о деятельности товарищества, знакомиться с его документацией, принимать участие в распределении прибыли, получать при ликвидации товарищества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или денежный эквивалент ее стоимости.

Складочный капитал полного товарищества должен быть не менее 10 000 рублей. Участник полного товарищества вправе выйти из него с получением при этом стоимости части имущества товарищества, соответствующей доле этого участника в складочном капитале, или с получением соответствующей части имущества в натуре.

Фирменное наименование полного товарищества должно содержать имена (наименования) всех его участников и слова «полное товарищество», либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания», «полное товарищество». Полное товарищество создается и действует на основании *учредительного договора*, который подписывается всеми его участниками.

Хозяйственные товарищества могут быть учредителями (участниками) других хозяйственных товариществ и обществ, за исключением случаев, предусмотренных законом.

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Учредительным договором товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда решения принимаются большинством голосов участников. При этом каждый имеет один голос, если учредительным договором не предусмотрен иной порядок определения количества голосов участников.

Возможны следующие варианты ведения дел полного товарищества:

– каждый участник самостоятельно ведет хозяйственную деятельность от имени товарищества;

– участники совместно ведут дела, т.е. все сделки от имени товарищества совершаются не иначе, как на основе совместного решения всех участников;

– ведение дел поручается одному из участников — управляющему; остальные участники могут совершать от имени товарищества какие-либо сделки только по доверенности управляющего.

Особенность полного товарищества заключается в том, что его участники вкладывают не только имущество, но и личный труд. Присутствует крайняя заинтересованность всех товарищей в совместной деятельности, что обеспечивает строгий контроль каждого участника по отношению к делам остальных. Поскольку от каждого участника зависит очень многое в деятельности товарищества, то между товарищами должны быть доверительные отношения, поэтому число участников полного товарищества ограничено.

Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися участниками в течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором он выбыл из товарищества.

Такая организационно-правовая форма хозяйственного субъекта как полное товарищество, в практике российского предпринимательства почти не встречается. Она непопулярна среди предпринимателей, потому что не устанавливает пределов их ответственности по долгам товарищества. Однако во всем мире (и до революции в России) полные товарищества широко распространены среди врачей, адвокатов и других лиц, оказывающих платные услуги преимущественно в сфере малого и среднего бизнеса.

Товариществом на вере признается такое, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по его обязательствам своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков, которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности (ГК РФ, ст. 82).

Фирменное наименование товарищества на вере должно содержать либо имена (наименования) всех полных товарищей и слова «товарищество на вере» или «коммандитное товарищество», либо имя (наименование) не менее чем одного полного товарища с добавлением слов «и компания», «товарищество на вере» или «коммандитное товарищество».

Товарищество на вере создается и действует на основании *учредительного договора*, который подписывается всеми полными товарищами.

Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется *полными товарищами*. Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества на вере, выступать от его имени иначе как по доверенности, оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел товарищества. Лицо может быть полным товарищем только в одном товариществе на вере. Складочный капитал товарищества на вере должен быть не менее 10 000 рублей.

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

Положение полных товарищей, участвующих в товариществе на вере, и их ответственность по обязательствам товарищества, а также управление и ведение дел в товариществе на вере такие же, как в полном товариществе.

Основной недостаток товариществ — риск имущественной ответственности полных товарищей. В товариществах на вере появляются вкладчики, для которых такой риск исключен. Коммандитное товарищество очень удобно для

желающих с минимальными затратами, то есть для вкладчиков, предоставить коммерческий кредит. Однако по тем же причинам, что и полные товарищества, товарищества на вере не получили распространения в России.

2. Хозяйственные общества

Коммерческие организации, состоящие только из вкладчиков, именуются обществами, разновидностями которых в Российской Федерации выступают общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество.

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов (ГК РФ, ст. 87). Именно в этом смысле ответственность общества ограничена. В то же время само общество как юридическое лицо отвечает перед своими кредиторами по обязательствам всем своим имуществом.

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью являются *учредительный договор*, подписанный его учредителями, и утвержденный ими *устав*. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является устав. Уставный капитал общества должен быть не менее 10 000 рублей.

Высшим органом управления общества с ограниченной ответственностью является *общее собрание его участников*. В обществе создается коллективный или единоличный *исполнительный орган*, осуществляющий текущее руководство его деятельностью и подотчетный общему собранию участников общества. Единоличный орган управления обществом может быть избран также не из числа его участников.

Общество с ограниченной ответственностью может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по единогласному решению его участников.

Оно вправе преобразоваться в акционерное общество или производственный кооператив.

Участник ООО вправе продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале общества или ее часть одному или нескольким участникам данного общества, а также третьим лицам в соответствии с условиями, предусмотренными уставом общества.

Общество с ограниченной ответственностью получило широкое распространение, так как имеет ряд преимуществ:

- в деятельности общества могут участвовать от одного до пятидесяти физических или юридических лиц, причем как коммерческих, так и некоммерческих;
- отсутствие ответственности участников по долгам общества;
- каждый участник может в любой момент выйти из состава общества, получив при этом стоимость внесенного им вклада и приращения;
- участник может быть исключен из общества с ограниченной ответственностью только по решению суда, что защищает его от административного произвола руководства общества;
- прием новых участников осуществляется только с согласия всех участников ООО, что препятствует появлению в обществе нежелательных участников;
- доля учредителя в уставном капитале является дополнительной гарантией его платежеспособности и надежности (например, в случае обращения самого участника за кредитом или займом).

Участники общества с ограниченной ответственностью, освобождаясь от риска полной имущественной ответственности, присущей участникам полного товарищества, ограничивают возможность привлечения заемных средств размером уставного капитала ООО.

Выход одного или нескольких участников из общества с ограниченной ответственностью может привести к свертыванию производства, принадлежа-

щего обществу, или к его ликвидации. От этого застраховано предприятие, имеющее статус акционерного общества.

Акционерным обществом (АО) признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций (ГК РФ, ст. 96).

Акционерные общества могут быть публичными и непубличными. Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается *публичным акционерным обществом*. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, установленных законом и иными правовыми актами. Публичное акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовую финансовую отчетность. Минимальный уставный капитал публичного акционерного общества должен составлять не менее 100 000 рублей.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается *непубличным акционерным обществом*. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их приобретение неограниченному кругу лиц. Минимальный уставный капитал непубличного акционерного общества должен составлять не менее 10 000 рублей

Учредительным документом акционерного общества является его *устав*, утвержденный его акционерами. Акционерное общество может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества. Сведения об этом должны содержаться в уставе общества, быть зарегистрированы и опубликованы в средствах массовой информации. Акционерное общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Высшим органом управления акционерного общества является *общее собрание акционеров*. К исключительной компетенции общего собрания акционеров относятся:

- изменение устава общества, в том числе изменение размера его уставного капитала;
- избрание членов совета директоров (наблюдательного совета) и ревизионной комиссии (ревизора) общества и досрочное прекращение их полномочий;
- образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета);
- утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, отчетов о финансовых результатах общества и распределение его прибылей и убытков;
- решение о реорганизации или ликвидации общества.

В обществе со значительным числом акционеров может быть создан *совет директоров (наблюдательный совет)*.

Исполнительный орган общества может быть *коллегиальным* (правление, дирекция) и (или) *единоличным* (директор, генеральный директор). Он осуществляет текущее руководство деятельностью акционерного общества и подотчетен совету директоров (наблюдательному совету) и общему собранию акционеров.

Имущественный и денежный капитал акционерного общества формируется путем продажи *акций* — ценных бумаг, свидетельствующих о внесении владельцем определенной суммы денег в уставный капитал акционерного общества и дающих право на получение ежегодного дохода — *дивиденда* — из прибылей акционерного общества. Количество акций соответствует количеству минимальных вкладов, формирующих уставный капитал. Обозначенная на акции стоимость соответствует стоимости минимального вклада, а суммарная стоимость, обозначенная на акциях, — оценке уставного капитала.

Акционерное общество может выпускать *простые* (обыкновенные) и *привилегированные* акции, дающие различные права их владельцам.

Обыкновенная акция предоставляет ее владельцу право голоса при решении вопросов на общем собрании, право на получение дивидендов и части имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами при ликвидации общества, а также право на получение от общества информации о его деятельности.

Собственники привилегированных акций не имеют права голоса на общем собрании акционеров, кроме случаев, предусмотренных федеральным законом «Об акционерных обществах». Однако они имеют преимущества, касающиеся имущественных прав при получении дивидендов, при ликвидации АО и в иных случаях, предусмотренных законом и уставом АО. Доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала акционерного общества не должна превышать 25 %.

Важнейшей особенностью акции, в отличие от иных форм долговых обязательств, является то, что ее стоимость акционерным обществом не погашается, внесенный пай ни в каком случае не подлежит отчуждению. Акционерный капитал неделим. Приобретая обязательственные права, акционеры несут риск убытков, связанных с деятельностью акционерного общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. В этом главная особенность акционерных обществ. Именно возможность вовлечения в производство крупного капитала при ограниченной ответственности собственников-акционеров, невозможность изъятия внесенной доли (части капитала) каким-либо совладельцем обеспечили широкое распространение акционерных обществ. Акция существует столько же времени, сколько существует акционерное общество, хотя за этот период может многократно смениться ее владелец.

По сравнению с другими организационно-правовыми формами предприятий акционерные общества имеют ряд преимуществ:

- ограниченная ответственность акционеров по долгам общества стоимостью акций;
- публичные акционерные общества могут привлекать огромное число акционеров, в результате чего формируется значительный по размеру капитал общества;

– стабильность функционирования общества вследствие невозможности изъятия внесенной части капитала каким-либо совладельцем (стоимость акций при выходе акционеров из общества самим предприятием не выплачивается, а перепродается другим участникам);

– акционерная форма хозяйствования раскрывает широкие возможности участия каждого акционера в управлении делами предприятия, а именно, он может быть избран в руководящие органы, выступать с предложениями по улучшению деятельности общества, участвовать в решении важнейших вопросов;

– смена и изменение числа акционеров не оказывает существенного влияния на деятельность общества (если речь идет не о контрольном пакете акций).

Однако акционерным обществам присущи определенные недостатки:

– многочисленность личного состава затрудняет ведение дел;

– длительность в принятии стратегических решений общества посредством общего собрания;

– дополнительные расходы на проведение аудиторских проверок и общего собрания;

– незащищенность мелких акционеров от спекуляций акциями на рынке ценных бумаг.

3. Крестьянские (фермерские) хозяйства

Крестьянским (фермерским) хозяйством, создаваемым в качестве юридического лица, признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанной на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов (ГК РФ, ст. 86.1).

Право на создание фермерского хозяйства имеют дееспособные граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства. Члена-

ми фермерского хозяйства могут быть:

1) супруги, их родители, дети, братья, сестры, внуки, а также дедушки и бабушки каждого из супругов, но не более чем из трех семей. Дети, внуки, братья и сестры членов фермерского хозяйства могут быть приняты в члены фермерского хозяйства по достижении ими возраста шестнадцати лет;

2) граждане, не состоящие в родстве с главой фермерского хозяйства (максимальное количество таких граждан не может превышать пяти человек).

Имущество крестьянского (фермерского) хозяйства принадлежит ему на праве собственности. Гражданин может быть членом только одного крестьянского (фермерского) хозяйства, созданного в качестве юридического лица.

Члены крестьянского (фермерского) хозяйства, созданного в качестве юридического лица, несут по обязательствам крестьянского (фермерского) хозяйства субсидиарную ответственность. При обращении взыскания кредиторов крестьянского (фермерского) хозяйства на земельный участок, находящийся в собственности хозяйства, земельный участок подлежит продаже с публичных торгов в пользу лица, которое в соответствии с законом вправе продолжать использование земельного участка по целевому назначению.

При выходе из фермерского хозяйства одного из его членов земельный участок и средства производства фермерского хозяйства разделу не подлежат. Гражданин в случае выхода его из фермерского хозяйства имеет право на денежную компенсацию, соразмерную его доле в праве общей собственности на имущество фермерского хозяйства.

Гражданин, вышедший из фермерского хозяйства, в течение двух лет после выхода из него несет субсидиарную ответственность в пределах стоимости своей доли. При прекращении фермерского хозяйства в связи с выходом из него всех его членов имущество фермерского хозяйства подлежит разделу между членами фермерского хозяйства.

4. Производственные кооперативы

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной

или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), построенной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов (ГК РФ, ст. 106¹).

Учредительным документом производственного кооператива является его *устав*, утверждаемый общим собранием его членов. Число членов кооператива должно быть *не менее пяти*. Минимальный размер уставного капитала должен быть не менее 10 000 рублей. Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или слово «артель».

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом. Уставом кооператива может быть установлено, что определенная часть принадлежащего кооперативу имущества составляет неделимые фонды, используемые на цели, определяемые уставом.

Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иное не предусмотрено уставом. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов.

Высшим органом управления кооперативом является *общее собрание его членов*. При принятии решений общим собранием член кооператива имеет один голос. Исполнительным органом кооператива являются *правление* и (или) его *председатель*. Они осуществляют текущее руководство деятельностью кооператива и подотчетны наблюдательному совету и общему собранию членов кооператива. Членами правления и председателем кооператива могут быть только его члены.

Член кооператива вправе по своему усмотрению выйти из него. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или выдано имущество, со-

ответствующее его паю, а также осуществлены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива.

Производственный кооператив как организационно-правовая форма имеет определенные преимущества:

- прием в члены кооператива и выход членов из кооператива гораздо проще, чем из товарищества или общества, и осуществляется по решению общего собрания на основе заявления участника;

- с согласия кооператива его член может передать свой пай третьему лицу, которое в этом случае принимается в члены кооператива, а продавец выходит из его состава;

- при выходе из кооператива участник получает стоимость его вклада в паевом фонде, причитающуюся ему долю прибыли и заработную плату, если он работал по трудовому договору;

- на общем собрании каждый член кооператива имеет только один голос независимо от размера пая, следовательно, отсутствует влияние владельцев контрольного пакета и навязывание их воли;

- по решению общего собрания кооператива может создаваться неделимый паевой фонд, который не подлежит разделу в случае выхода члена из состава кооператива и на него не может быть обращено взыскание по долгам члена кооператива. Тем самым обеспечивается устойчивость функционирования и независимость кооператива от числа его членов и их финансового состояния.

Основным недостатком считается субсидиарная ответственность членов кооператива по его долгам, члены кооператива несут по его долгам ответственность в порядке и размере, определенными уставом кооператива (а этот размер может быть минимальным). Член производственного кооператива может быть исключен из кооператива по решению общего собрания в связи с членством в аналогичном кооперативе.

5. Государственные и муниципальные унитарные предприятия

Предприятия, посредством которых государство и органы местного само-

управления осуществляют свою предпринимательскую (производственную) деятельность, называются унитарными и наделяются правами юридического лица.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Фирменное наименование такого предприятия должно содержать указание на собственника. Учредительным документом унитарного предприятия является *устав*, который должен содержать сведения о предмете и целях деятельности, а также о размере уставного фонда предприятия (ГК РФ, ст. 113).

Унитарное предприятие возглавляется *руководителем*, назначаемым собственником или уполномоченным органом, и ему подотчетен. Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Право хозяйственного ведения означает, что предприятие не может продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог или другим способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника или уполномоченного им органа. Остальным имуществом, принадлежащим предприятию, оно распоряжается самостоятельно за исключением случаев, установленных законом или иными правовыми актами (ГК РФ, ст. 295).

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления. Уставный фонд предприятия не может быть меньше 100 000 рублей.

Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия за исключением случаев, предусмотренных законом. Собственник имеет право на получение части прибыли от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении предприятия.

Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, к коммерческим организациям может быть отнесено сугубо условно. Оно таким не является, поскольку его основная цель не получение прибыли, а выполнение определенного состава работ.

Право оперативного управления предусматривает распоряжение имуществом только в соответствии с целями деятельности предприятия, заданиями собственника и назначением имущества. Собственник имущества, закрепленного за унитарным предприятием на праве оперативного управления, может изъять излишнее, неиспользуемое или используемое не по назначению имущество (ГК РФ, ст. 296).

Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, создается по решению Правительства Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности (*федеральное казенное предприятие*). Фирменное наименование должно содержать указание на то, что предприятие является казенным. Российская Федерация несет ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

Необходимость таких предприятий вызвана наличием сфер деятельности, требующих прямого государственного регулирования или финансирования (предприятия Госзнака, атомной энергетики, ряд предприятий оборонной промышленности).

2.2. Некоммерческие организации

Основной их целью служит реализация творческих, духовных, благотворительных, просветительских, материальных и иных потребностей граждан и

юридических лиц. Некоммерческие организации аналогично коммерческим согласно ГК РФ подразделяются на корпоративные и унитарные юридические лица (см. рис. 2).

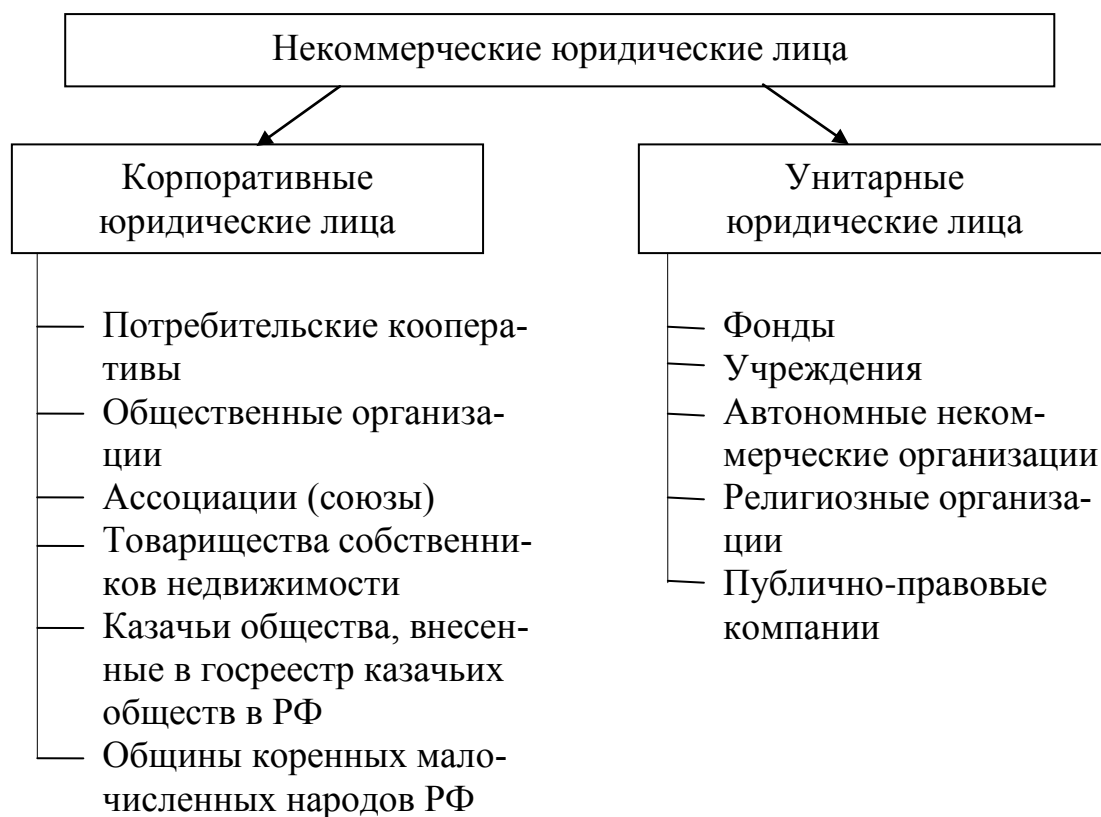


Рис. 2. Классификация некоммерческих юридических лиц

Некоммерческие корпоративные организации – это некоммерческие организации, учредители (участники) которых приобретают право участия (членства) в них и формируют их высший орган управления.

1. Потребительские кооперативы (жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы; садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы; общества взаимного страхования; кредитные кооперативы; фонды проката; сельскохозяйственные потребительские кооперативы).

2. Общественные организации (политические партии и созданные в качестве юридических лиц: профессиональные союзы (профсоюзные организации); общественные движения: органы общественной самодеятельности; территориальные общественные самоуправления).

3. Ассоциации (союзы) (некоммерческие партнерства; саморегулируемые организации; объединения работодателей; объединения профессиональных союзов, кооперативов и общественных организаций; торгово-промышленные, нотариальные и адвокатские палаты).

4. Товарищества собственников недвижимости (товарищества собственников жилья (ТСЖ)).

5. Казачьи общества, внесенные в госреестр казачьих обществ в РФ.

6. Общины коренных малочисленных народов РФ.

Некоммерческие унитарные организации – такие некоммерческие организации, учредители которых не становятся ее участниками и не приобретают в ней права членства.

7. Фонды (общественные и благотворительные фонды).

8. Учреждения (государственные учреждения (в том числе государственные академии наук); муниципальные учреждения; частные (в том числе общественные) учреждения).

9. Автономные некоммерческие организации.

10. Религиозные организации.

11. Публично-правовые компании.

Некоторые некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это направлено на достижение целей, ради которых они созданы, и если это соответствует таким целям.

Некоммерческая организация, уставом которой предусмотрено осуществление приносящей доход деятельности, за исключением казенного и частного учреждений, должна иметь достаточное для осуществления указанной деятельности имущество рыночной стоимостью не менее минимального размера уставного капитала, предусмотренного для обществ с ограниченной ответственностью.

Общественные и иные некоммерческие организации, в том числе учреждения, могут добровольно объединяться в ассоциации (союзы) этих организа-

ций. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

2.3. Виды объединений организаций

Предприятия могут объединяться в ассоциации (союзы), концерны, холдинги, межотраслевые, региональные и другие объединения. Так, объединения создаются на договорной основе в целях координации осуществляемой ими предпринимательской деятельности, представления и защиты общих имущественных интересов, а также расширения возможностей предприятий.

Различают следующие *ассоциативные (корпоративные) формы предпринимательства*:

- холдинги;
- финансово-промышленные группы (ФПГ);
- консорциумы;
- синдикаты;
- промышленные узлы и т.д.

Холдинг — это компания или организация (корпорация), владеющая контрольными пакетами акций или долями в паях других компаний (предприятий).

Контрольный пакет акций — основная форма участия в капитале предприятия, обеспечивающая безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании акционеров, пайщиков и органов управления. Механизм контрольного пакета акций дает холдинговой компании право голоса, благодаря чему она получает возможность проводить единую политику и осуществлять единый контроль за соблюдением интересов больших конгломератов (корпораций, концернов, трестов) или ускорять процесс диверсификации.

На практике встречаются *промышленные и финансовые холдинги*. Последние — это компании, у которых более 50% капитала составляют ценные бумаги других эмитентов и иные финансовые активы.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) – это совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Обязательным условием создания ФПГ должно быть наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций. В их состав могут входить инвестиционные институты, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации, участие которых обусловлено их ролью в обеспечении инвестиционного процесса в ФПГ.

Если в составе участников имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств — участников СНГ, то ФПГ регистрируется как *транснациональная*. Если транснациональная ФПГ создается на основе межправительственного соглашения, то ей присваивается статус *межгосударственной (международной)*.

Консорциум — временное объединение организаций различных форм собственности и организационно-правовых форм для решения конкретных задач в течение определенного периода времени. Участники консорциума сохраняют хозяйственную самостоятельность и могут быть одновременно членами других ассоциаций, совместных предприятий, консорциумов. После выполнения задач консорциум прекращает свое существование.

Одной из ассоциативных форм коллективного предпринимательства является *картель*. Картель представляет собой объединение, как правило, предприятий одной отрасли, предполагающее проведение единой рыночной стратегии, включая согласованную ценовую политику, совместную позицию в отно-

шении крупных клиентов, обмен информацией и пр. Для картели характерны следующие признаки:

- договорный характер объединения;
- сохранение права собственности участников картеля на свои предприятия и обеспечиваемая этим хозяйственная, финансовая и юридическая самостоятельность;
- совместная деятельность по реализации продукции, которая может распространяться, хотя и в ограниченной степени, на ее производство.

Синдикат – разновидность картельного соглашения, которое предполагает сбыт продукции через единый сбытовой орган, создаваемый в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Участники синдиката, как и картеля, сохраняют свою юридическую и коммерческую самостоятельность. Подобная форма наиболее распространена в отраслях с массовой однородной продукцией: горнодобывающей, металлургической, химической.

К объединениям картельного типа относятся также пулы. *Пулом* называется объединение предпринимателей, предусматривающее особый порядок распределения прибыли его участников. Прибыли участников пула поступают в «общий котел», а затем распределяются между ними в заранее установленной пропорции.

Трест представляет собой объединение, в котором различные предприятия, ранее принадлежащие разным предпринимателям, сливаются в единый производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. Форма треста удобна для организации комбинированного производства, т.е. объединения в одной компании предприятий разных отраслей промышленности, либо представляющих собой последовательные ступени обработки сырья, либо в случае, когда одна компания по отношению к другой играет вспомогательную роль.

Концерн – это объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, персональных уний, патентно-лицензионных со-

глашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества. Объединенные в концерн предприятия остаются юридическими лицами в форме акционерных обществ или иных хозяйственных объединений, но имеют общее руководство, осуществляемое головной компанией (холдингом).

Промышленные узлы — это группа предприятий и организаций, которые размещаются на смежных территориях и совместно используют производственную и социально-бытовую инфраструктуру, природные и другие ресурсы, создают общие производства межотраслевого и местного территориального значения, сохраняя при этом свою самостоятельность.

В промышленных узлах формируются условия для развития микротерриториальной интеграции, кооперации, специализации производства, более полного использования уникального оборудования, производственных площадей и мощностей по переработке вторичных ресурсов, организации межотраслевых производств, обслуживающего хозяйства.

Тема 3. Внутренняя и внешняя среда организации

Содержание и характер деятельности предприятия определяется внешними и внутренними условиями развития. Внешние условия: принятая система хозяйствования (централизованно-плановая/смешанная/рыночная), правовая основа, степень государственного регулирования, обычаи и традиции. Внутренние факторы: факторы ресурсного обеспечения производства, организационно-технические факторы (техническое оснащение производства и квалифицированный персонал), факторы, обеспечивающие эффективность хозяйственной деятельности предприятия (маркетинг и др.).

Традиционно все аспекты деятельности хозяйствующих субъектов аналитики делят на *внешние и внутренние*. Большинство авторов рассматривает бизнес-среду как совокупность трех факторов: макроокружения (макросреды, общей

среды), непосредственного окружения (рабочей среды, конкурентной среды или микросреды) и внутренней среды организации.

В общем виде строение организационной среды предприятия представлено на рис. 3.

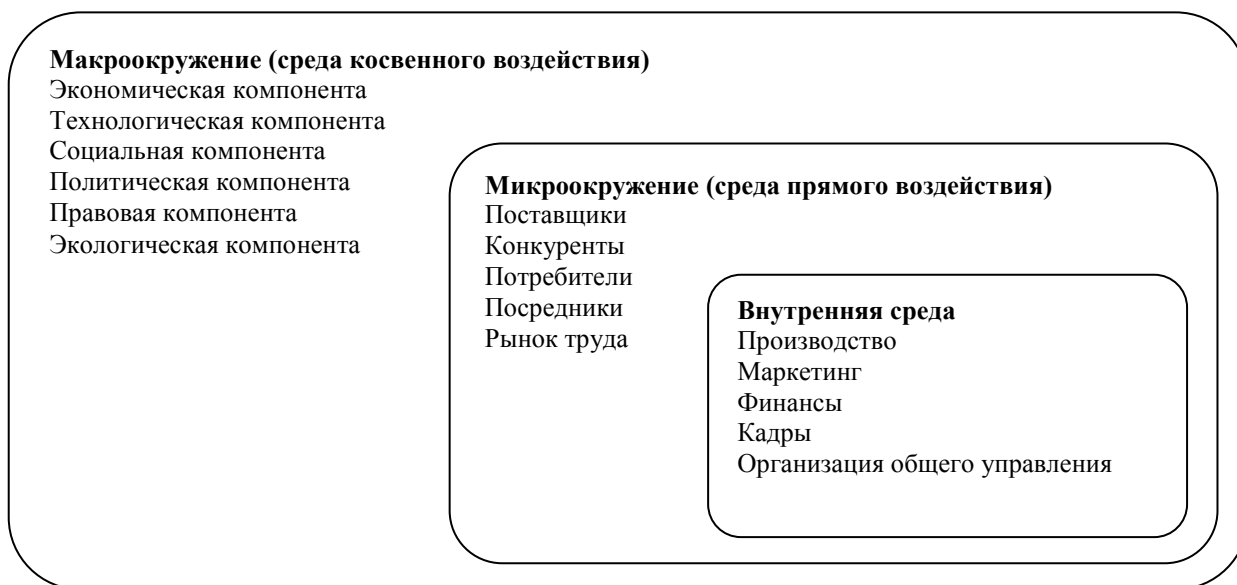


Рис. 3. Уровни организационной среды и их элементы

3.1. Внутренняя среда организации

В укрупненном виде внутреннюю среду предприятия можно представить как совокупность пяти групп факторов, каждая из которых включает десятки конкретных факторов. Комбинация их индивидуальна для каждого предприятия и зависит от особенностей производимой продукции, а также внешних условий его функционирования. Значимость отдельных факторов также различается для разных предприятий.

Внутренние факторы формируются самим предприятием, в первую очередь, его руководством (например, выбор ценовой и сбытовой политики, управление активами предприятия), однако нельзя не учитывать и роль трудового коллектива, особенно это характерно для больших предприятий с многолетней историей.

Рассмотрим пять основных факторов внутренней среды организации: кадры, организацию общего управления, производство, финансы и маркетинг.

Кадры включают рабочих и управленческий персонал, мораль и квалификацию сотрудников, кадровую политику, опыт каждого работника и работы в коллективе, мотивацию персонала, уровень текучести кадров и т.п.

Организация общего управления подразумевает наличие и совершенствование организационной структуры, организацию системы коммуникаций, наличие общей для всей организации системы контроля и системы стратегического планирования, поднятие престижа и имиджа фирмы и т.д.

Такой фактор, как производство включает следующие компоненты: стоимость сырья и его доступность, отношения с поставщиками; закупка и система контроля запасов, оборот запасов; техническая эффективность мощностей, их загруженность, эффективность использования; контроль качества; проектирование, составление графика работы; сравнительная по отношению к конкурентам и средней по отрасли величина издержек; исследования и разработки, инновации, патенты, торговые марки и аналогичные формы защиты товара.

Маркетинг как один из ключевых факторов содержит изучение и контроль таких компонентов, как продукты, производимые фирмой, номенклатура товаров и потенциал расширения; сбор необходимой информации о рынке; доля рынка; жизненный цикл продуктов; организация сбыта; ценовая политика; развитие новых продуктов, услуг и рынков; имидж, репутация и качество товара.

Финансы и учет как фактор внутренней среды организации подразумевает возможность привлечения капитала; оценку стоимости капитала; отношение к налогам; отношение к учредителям, инвесторам, акционерам; эффективный контроль за издержками, возможность их снижения; систему учета издержек, составление бюджета и планирование прибыли.

3.2. Внешняя среда организации

Внешняя среда - это совокупность внешних факторов, с которыми организация взаимодействует, или которые она должна учитывать в своей деятельности. Организация взаимодействует со средой, чтобы получать ресурсы в обмен на продукты своей деятельности и удалять отходы. Один из способов определения окружения и обеспечения учета его влияния на организацию состоит в разделении внешних факторов на две основные группы. При этом различают среду прямого и косвенного воздействия.

Среду *прямого* воздействия (микросреду, непосредственное окружение) образуют те явления, процессы и институты среды, с которыми организация непосредственно взаимодействует и может оказывать на них влияние. К среде *косвенного* воздействия (макросреде, макроокружению) организация может только приспособливаться, но целенаправленно влиять на нее она не в состоянии.

Факторы *прямого* воздействия непосредственно влияют на принятие решений предприятием в сфере хозяйственной деятельности. Среда внешних факторов прямого воздействия выступает как спектр некоторых ограничений. *Государство* выступает регулирующим, защищающим и руководящим звеном для предприятий. Эта роль может принимать разнообразные формы налоговых льгот, субсидий, юридического контроля на нерегулируемом рынке, ставки процента и т.п.

Под *поставщиками* понимаются предприятия и отдельные лица, принимающие участие в процессе материально-технического обеспечения производственной деятельности предприятия. Серьезными ограничениями со стороны поставщиков могут быть цены на материальные ресурсы, качество поставляемых товаров, услуг и сырья, договорные условия. Зависимость между предприятием и поставщиками определяется их взаимными интересами. От степени согласованности взаимных интересов предприятия и поставщиков зависит успешная деятельность тех и других, а следовательно, и позитивное (или негативное) влияние прямого воздействия внешней среды.

Потребители, решая, какие товары, какая продукция и услуги для них предпочтительны и по какой цене, определяют для предприятия конечные желаемые результаты. Тем самым необходимость удовлетворения потребностей покупателей влияет на взаимодействие предприятия с поставщиками материалов и трудовых ресурсов. Предприятие, как правило, ориентирует сбыт своей продукции (услуг) на крупные группы потребителей, от которых оно в наибольшей степени зависит.

Предприятие находится в изменяющейся *конкурентной среде*. Влияние данного фактора на предприятие происходит в нескольких направлениях. Предприятию необходимо учитывать конкурентные силы, выявлять их особенности и оценивать интенсивность. Основные направления конкуренции: среди продавцов; со стороны предприятий, предлагающих новые товары, которые могут заменить существующие; угроза появления новых (потенциальных) конкурентов; со стороны поставщиков, их экономических возможностей и торговых способностей. Силы конкурентов определяют в конечном счете условия, в которых функционирует каждое предприятие.

Анализ *рынка рабочей силы* направлен на то, чтобы выявить его потенциальные возможности в обеспечении организации кадрами, необходимыми для решения ее задач. Организация должна изучать рынок рабочей силы как с точки зрения наличия на этом рынке кадров необходимой специальности и квалификации, необходимого уровня образования, необходимого возраста, пола и т.п., так и с точки зрения стоимости рабочей силы. Важным направлением изучения рынка рабочей силы является анализ политики профсоюзов, оказывающих влияние на этот рынок, так как в ряде случаев они могут сильно ограничивать доступ к необходимой для организации рабочей силе.

К внешним факторам *косвенного воздействия* относятся: состояние экономики (экономические факторы); технические факторы и технология (технологические); социальные (социокультурные) факторы; политические факторы. Факторы среды косвенного воздействия обычно влияют столь же существенно,

как факторы прямого воздействия. Среда косвенного воздействия гораздо сложнее, чем среда прямого воздействия.

Описание, характеристика и возможность спрогнозировать последствия воздействия косвенных факторов для предприятия затруднительны и трудоемки. Такие факторы практически не поддаются формализованному описанию, требуется большой объем информации, которая зачастую не имеет количественного и однозначного толкования.

Экономические факторы. Многие факторы экономической внешней среды должны постоянно оцениваться, так как состояние экономики влияет на цели фирмы. Состояние экономики характеризуется в основном традиционными категориями: темп экономического роста; платежный баланс; уровень занятости. Экономическая среда не находится в состоянии покоя и активно влияет в силу своих динамических изменений на предприятие, причем это влияние может иметь как негативные, так и позитивные последствия. Гарантией успешного функционирования предприятия может быть его умение интерпретировать, анализировать и прогнозировать тенденции в изменении экономической среды и приспосабливаться к изменениям.

Состояние экономики влияет на стоимость всех потребляемых ресурсов и способность потребителей формировать спрос (платежеспособные потребности). При прогнозах экономического спада предприятие уменьшает запасы готовой продукции, сокращает производство (услуги) и численность работающих.

Технические факторы. Технические факторы и технология являются одновременно внутренней переменной предприятия и внешним фактором большого значения. Технологическая среда, в которой функционирует предприятие, имеет тенденцию к изменениям, совершенствованию, создавая при этом дополнительные возможности и ограничения. Предприятие для успешного функционирования должно приспосабливаться к техническим и технологическим изменениям и использовать их для получения преимуществ среди конкурентов.

Предприятия, работающие по технологии высокого уровня, быстро реагируют на новые разработки и сами предлагают нововведения. Силы конкурен-

ции стимулируют технологический процесс. Технологические нововведения влияют на эффективность, с которой продукцию можно изготавливать и реализовывать, на скорость устаревания продукции, на то, как можно собирать, хранить и распределять информацию, а также на то, какого рода услуги и новую продукцию ожидают потребители от предприятия.

Факторы социального характера. Эти факторы отражают социальные процессы и тенденции, влияющие на деятельность организации (традиции, привычки, отношение людей к работе, вкусы и психологию потребителей и т.д.). Социальная составляющая влияет на уровень спроса, выбор рынков сбыта продукции, определяет параметры регионального рынка рабочей силы и др.

Политические факторы. Политическая система оказывает существенное влияние на деловую активность предприятий, она создает трудности и возможности для развития многих сфер бизнеса. Один из аспектов политической обстановки - настроение исполнительных, законодательных органов и судов в отношении производства. Эти настроения влияют на такие действия правительства, как налогообложение доходов, установление налоговых льгот, законодательство по защите потребителей, стандарты на чистоту окружающей среды, контроль цен и заработной платы. Другой элемент политической обстановки – это группы особых интересов и партий. Большое значение для предприятий имеет фактор политической стабильности, от которого зависит приток капитала из-за рубежа. Организация должна иметь четкое представление о политической ситуации в стране, ибо ведение бизнеса является рискованным делом в нестабильной политической обстановке.

3.3. Информационная среда деятельности организаций

Для того чтобы организация могла результативно изучать состояние компонентов внутреннего и внешнего окружения, должна быть создана специальная система отслеживания внешней среды. Данная система должна осуществлять как проведение специальных наблюдений, связанных с какими-то особыми собы-

тиями, так и проведение регулярных (обычно один раз в год) наблюдений за состоянием важных для организации внешних факторов. Проведение наблюдений может осуществляться множеством различных способов. Наиболее распространенными способами наблюдения являются:

- анализ материалов, опубликованных в книгах, журналах и других информационных изданиях;
- участие в профессиональных конференциях;
- анализ опыта деятельности организации;
- изучение мнения сотрудников организации;
- проведение внутриорганизационных собраний и обсуждений.

Изучение компонент внешней среды не должно заканчиваться только констатацией того, в каком состоянии они пребывали ранее или же в каком состоянии они находятся на данный момент времени. Необходимо также выявить те тенденции, которые характерны для изменения состояния отдельных важных факторов, и попытаться предсказать направление развития этих факторов. Это поможет предвидеть, какие угрозы и возможности могут ожидать организацию.

Упражнения для проверки знаний

Вопросы к семинарским и практическим занятиям

1. Назовите основные отличия понятий «предприятие», «организация», «фирма».
2. Назовите цель и задачи коммерческих организаций.
3. Дайте классификацию предприятий.
4. Перечислите основные направления государственного регулирования предпринимательской деятельности.
5. Перечислите все организационно-правовые формы коммерческих предприятий.
6. Назовите основные отличия хозяйственных товариществ и обществ.

7. Приведите примеры (наименования) всех организационно-правовых форм коммерческих предприятий, функционирующих в настоящее время в РФ.
8. Перечислите все организационно-правовые формы некоммерческих предприятий.
9. Приведите примеры (наименования) всех организационно-правовых форм некоммерческих предприятий, функционирующих в настоящее время в РФ.
10. Назовите основные факторы внешней и внутренней среды организаций.

Тест для самопроверки знаний

1. Важнейшей и характерной чертой предприятия в условиях рыночной экономики является:
 - а) экономическая самостоятельность;
 - б) государственная собственность;
 - в) уравнительный принцип распределения;
 - г) производство продукции.
2. К задачам государственного регулирования в социально-экономическом развитии национальной экономики относят:
 - а) совершенствование законодательства, обеспечивающего правовую основу деятельности предпринимателей и защиту их интересов; установление цен;
 - б) установление цен; совершенствование отраслевой структуры экономики, государственная поддержка базовых и других отраслей промышленности;
 - в) создание условий для свободной и добросовестной конкуренции, свободного перемещения товаров на внутреннем и внешнем рынках; оптимальное сочетание текущих и перспективных направлений раз-

вития экономики: структурно-инвестиционной и научно-технической политики;

г) охрана окружающей среды, предотвращение ее заражения, недопущение гибели природы; тотальный контроль над деятельностью предприятий.

3. Компания или корпорация, владеющая контрольными пакетами акций или долями в паях других компаний (фирм) с целью контроля или управления их деятельностью, называется:

- а) концерн;
- б) товарищество;
- в) финансово-промышленная группа;
- г) холдинг.

4. Какая из вышеперечисленных правовых форм НЕ является юридическим лицом:

- а) артель;
- б) унитарное предприятие;
- в) индивидуальное предпринимательство;
- г) командитное товарищество.

5. Как называется уставной капитал производственного кооператива:

- а) паевой капитал;
- б) долевой капитал;
- в) складочный капитал;
- г) оборотный капитал.

6. К факторам внешней среды относятся:

- а) персонал;
- б) финансы предприятия;
- в) потребители;
- г) производство.

7. Определите, о каком факторе внутренней среды идет речь: Платежеспособность; прибыльность и рентабельность (по товарам, регионам, кана-

лам сбыта, посредникам); собственные и заемные средства и их соотношение; эффективная система учета, в том числе учета издержек, формирования бюджета, планирования прибыли.

- а) финансы;
- б) маркетинг;
- в) персонал;
- г) состояние экономики страны.

8. Верны ли следующие высказывания о внутренней среде предприятия:

А. Внутренняя среда предприятия включает в себя такие факторы как потребители, правительственные учреждения, финансовые организации и источники трудовых ресурсов.

Б. Внутренняя среда формируется самим предприятием в процессе его деятельности, оказывая влияние на ее результаты и перспективы развития.

- а) верно только А;
- б) верно только Б;
- в) оба высказывания верны;
- г) оба высказывания неверны.

МОДУЛЬ 2. РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ

Тема 4. Основные средства

Тема 5.оборотные средства

Тема 6. Трудовые ресурсы

Тема 7. Финансовые ресурсы

Вопросы к семинарским и практическим занятиям

Задачи для решения

Тест для самопроверки знаний

Тема 4. Основные средства

4.1. Понятие основных средств

Основные средства — это совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые действуют в процессе производства в течение длительного периода времени, сохраняя при этом на протяжении всего периода натурально-вещественную форму и перенося свою стоимость на продукцию по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений. При принятии к учету активов в качестве основных средств необходимо одновременное выполнение следующих условий:

а) использование в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;

б) использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного производственного цикла, если он превышает 12 месяцев;

в) организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов;

г) способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Сроком полезного использования является период, в течение которого использование объекта основных средств приносит экономические выгоды (доход) организации. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции (объема работ в натуральном выражении), ожидаемого к получению в результате использования этого объекта.

4.2. Состав и структура основных средств

К основным средствам относятся: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты. В составе основных средств учитываются также: капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы); капитальные вложения в арендованные объекты основных средств; земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Основные средства (фонды) делятся на *основные производственные* и *основные непроизводственные фонды* (рис. 4).

К *основным производственным фондам* относятся те основные фонды, которые участвуют в производственном процессе непосредственно (станки, оборудование и т. п.) или создают условия для производственного процесса (производственные здания, сооружения и т. п.). *Основные непроизводственные фонды* — это объекты культурно-бытового назначения (клубы, столовые и т. п.). Основные фонды еще называют *внеоборотными* или *низкооборотными* активами, а также *иммобилизованными* фондами.

Типовой состав основных производственных фондов производственных предприятий таков: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и

оборудование, приборы, лабораторное оборудование, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент и приспособления, производственный и хозяйственный инвентарь, прочие основные фонды.

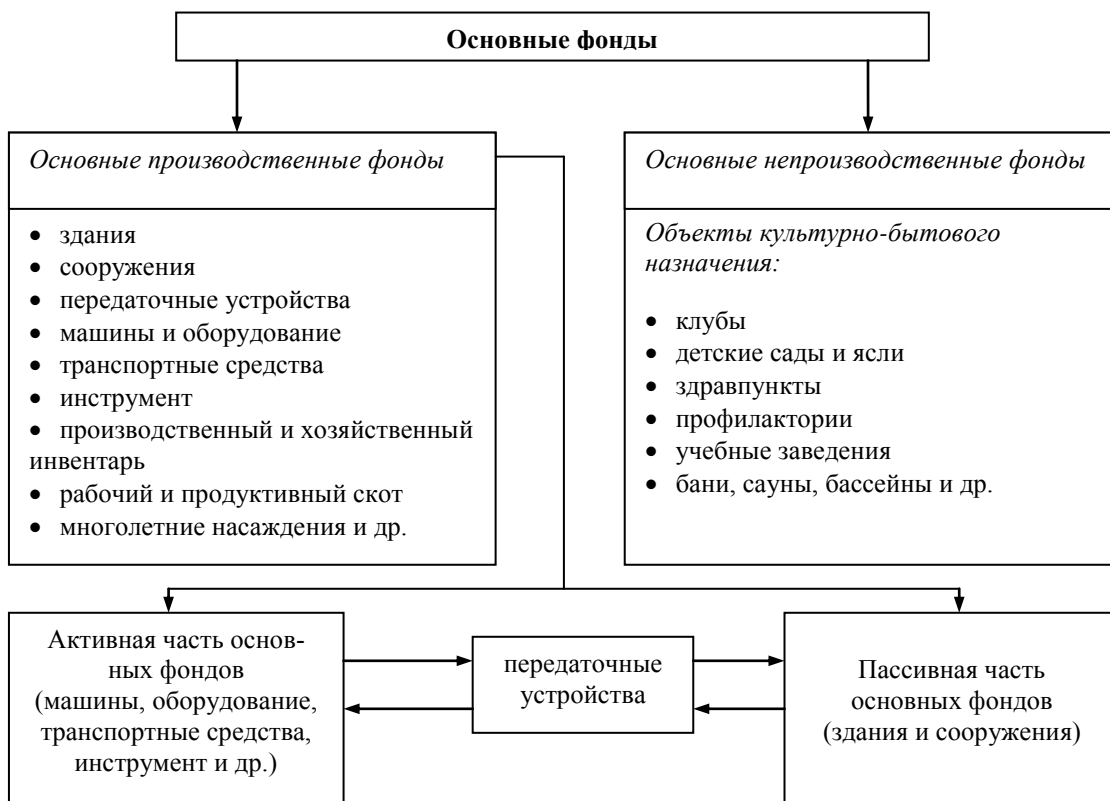


Рис. 4. Структура основных фондов

Различают активную и пассивную части основных фондов. Те фонды (машины, оборудование и т.п.), которые принимают непосредственное участие в производственном процессе, относятся к *активной части* основных фондов. Другие (здания, сооружения), которые обеспечивают нормальное функционирование производственного процесса, относят к *пассивной части* основных фондов.

4.3. Оценка основных средств

Учет и оценка основных фондов осуществляются в натуральной и денежной формах. Натуральная форма учета основных фондов необходима для определения их технического состояния, производственной мощности предприятия,

степени использования оборудования и других целей. Денежная (или стоимостная) оценка основных фондов необходима для определения их общей стоимости, динамики, структуры, суммы амортизации, а также для расчетов экономической эффективности капитальных вложений. Денежная форма учета основных фондов ведется по следующим направлениям (рис. 5).

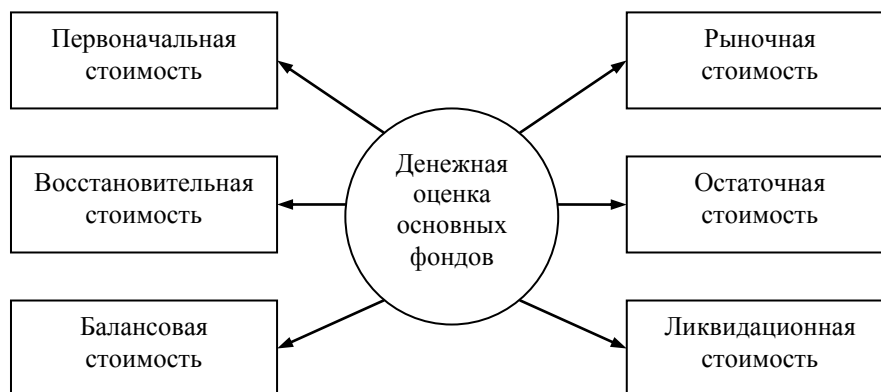


Рис. 5. Денежная оценка основных фондов

Первоначальная стоимость основных фондов включает стоимость приобретения оборудования (постройки здания), транспортные расходы по доставке и стоимость монтажа. По первоначальной стоимости фонды принимаются на учет, определяется их амортизация и другие показатели.

Восстановительная стоимость — это затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях. Она устанавливается, как правило, во время переоценки основных фондов.

Остаточная стоимость представляет собой разность между первоначальной или восстановительной стоимостью основных фондов и суммой их износа.

Ликвидационная стоимость — стоимость реализации изношенных или выведенных из эксплуатации отдельных объектов основных фондов.

Балансовая стоимость — это стоимость объектов основных средств, по которой они числятся на балансе предприятия. Является смешанной оценкой:

для одних объектов в качестве балансовой стоимости используется восстановительная стоимость, для других — первоначальная.

Рыночная стоимость — наиболее вероятная цена продажи объектов основных фондов с учетом их реального состояния, соотношения спроса и предложения.

Величина основных фондов может устанавливаться за определенный период и на моментную дату. Это зависит от целей оценки величины основных фондов.

Стоимость фондов на конец периода:

$$\Phi_K = \Phi_H + \Phi_{вв} - \Phi_{выб}, \quad (1)$$

где Φ_H - стоимость основных фондов на начало периода; $\Phi_{вв}$ - стоимость основных фондов, введенных за данный период; $\Phi_{выб}$ - стоимость основных фондов, выбывших за данный период.

Среднегодовую стоимость основных фондов можно рассчитать тремя способами:

1 – по средней арифметической (это самый простой, но наименее точный способ):

$$\Phi_{сз} = (\Phi_H + \Phi_K) / 2, \quad (2)$$

где Φ_H - стоимость основных фондов на начало периода; Φ_K - стоимость основных фондов на конец периода;

2 – по средней хронологической (используется только в том случае, если известна стоимость фондов на первое число каждого месяца):

$$\Phi_{сз} = (\frac{1}{2}\Phi_{1.01} + \Phi_{1.02} + \dots + \Phi_{12} + \frac{1}{2}\Phi_{1.01 \text{ след.года}}) / 12, \quad (3)$$

где $\Phi_{1.01}, \Phi_{1.02}, \dots$ - стоимость фондов соответственно на 1 января, 1 февраля,...

3 – с учетом месяцев ввода и выбытия основных фондов:

$$\Phi_{сз} = \Phi_H + \frac{\Phi_{вв} \cdot Ч_1}{12} - \frac{\Phi_{выб} \cdot Ч_2}{12}, \quad (4)$$

где Φ_H - стоимость основных фондов на начало периода; $\Phi_{вв}$ - стоимость основных фондов, введенных за данный период; $\Phi_{выб}$ - стоимость основных фондов, выбывших за данный период; $Ч_1$ – число месяцев функционирования

объекта основных фондов в данном периоде; $Ч_2$ – число месяцев, когда объект основных фондов в данном периоде не функционировал (отсутствовал).

Переоценка основных фондов — это определение реальной стоимости основных фондов (основных средств) организаций на современном этапе становления рыночной экономики и создания предпосылок для нормализации инвестиционных процессов в стране. Переоценка позволяет получить объективные данные об основных фондах, их общем объеме, отраслевой структуре, территориальном разделении и техническом состоянии.

Информация для сведения. Для определения полной восстановительной стоимости основных фондов используются два метода — индексный и прямой оценки. *Индексный метод* предусматривает индексацию балансовой стоимости отдельных объектов с применением индексов изменения стоимости основных средств, дифференцированных по типам зданий и сооружений, видам машин и оборудования, транспортных средств и др. по регионам, периодам изготовления (приобретения). За базу принимается полная балансовая стоимость отдельных объектов основных средств, которая определяется по результатам их инвентаризации по состоянию на 1 января соответствующего года.

Метод прямой оценки восстановительной стоимости основных фондов является более точным и позволяет устранить все погрешности. Восстановительная стоимость основных средств при данном методе определяется путем прямого пересчета стоимости отдельных объектов по документально подтвержденным рыночным ценам на новые объекты, сложившимся на 1 января соответствующего года. Земельные участки и объекты природопользования переоценке не подлежат.

4.4. Воспроизводство, износ и амортизация основных фондов

Существуют две формы *воспроизводства основных фондов* — простое и расширенное. При *простом воспроизводстве* предусматривается замена устаревшей техники и капитальный ремонт оборудования, в то время как *расширенное воспроизводство* — это, прежде всего, новое строительство, а также реконструкция и модернизация действующего оборудования.

Восстановление основных средств может осуществляться посредством *ремонта* (текущего и капитального), *модернизации* и *реконструкции*.

Модернизация оборудования, зданий и сооружений означает их совершенствование и приведение в состояние, отвечающее современному техническому и экономическому уровню производства, путем их конструктивных изменений, замены и упрочения элементов, узлов и деталей, оснащения новыми приборами, автоматизации производственных процессов. Модернизация призвана повысить качество продукции, снизить затраты на производство.

Реконструкция чаще всего может происходить в двух вариантах. При первом варианте в процессе реконструкции по новому проекту происходит расширение и переустройство существующих сооружений, цехов и т.п. При втором варианте заменяется и обновляется активная часть основных фондов (машины, оборудование, приборы и т.п.). Обычно второй вариант реконструкции в хозяйственной практике называется также *техническим перевооружением*.

Основные фонды служат в течение нескольких лет и подлежат замене (возмещению) по мере их физического или морального износа. *Износ* характеризует процесс старения действующих основных фондов, как в физическом, так и в экономическом отношении.

Различают два вида износа — физический и моральный. *Физический износ* — это изменение механических, физических, химических и других свойств материальных объектов под воздействием процессов труда, сил природы и других факторов. В экономическом отношении физический износ представляет собой утрату первоначальной потребительной стоимости вследствие эксплуатации. Для определения физического износа основных фондов применяют два метода расчета — по объему работ и по сроку службы.

Моральный износ проявляется в потере экономической эффективности и целесообразности использования основных фондов до истечения срока полного физического износа. Моральный износ также делится на два вида — уменьшение стоимости машин или оборудования вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях. Моральный износ второго вида обусловлен

созданием и внедрением в производство более производительных и экономичных видов машин и оборудования.

Основным источником покрытия затрат, связанных с обновлением основных фондов, являются собственные средства организации. Они накапливаются в течение всего срока службы основных фондов в виде амортизационных отчислений.

Амортизация основных фондов – это перенос части стоимости основных фондов на вновь созданный продукт для последующего воспроизводства основных фондов к моменту их полного износа. Амортизация в денежной форме выражает износ основных фондов и увеличивает издержки производства (себестоимость) в пределах амортизационных норм.

Амортизационные отчисления по основным средствам начисляются с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта к учету, и до полного погашения стоимости объекта либо его списания с бухгалтерского учета в связи с прекращением права собственности или иного вещного права. Начисление годовой амортизации производится одним из следующих способов (методов):

1. *Линейным способом*, исходя из первоначальной стоимости основных средств и нормы амортизации.

При расчете суммы амортизации *линейным методом* используется формула:

$$A = H_a \cdot \Phi_n / 100, \quad (5)$$

где A - амортизационные начисления за год по данному объекту основных средств, руб.; H_a - годовая норма амортизационных отчислений, %; Φ_n - первоначальная стоимость основных средств, руб.

В свою очередь норма амортизации определяется:

$$H_a = 100\% / T, \quad (6)$$

где T - срок полезного использования объекта основных фондов, годы.

Сроком полезного использования объекта основных фондов является период, в течение которого использование объекта должно приносить доход или служить для выполнения целей организации. Этот срок определяется исходя:

- из предполагаемого срока использования объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;
- ожидаемого физического износа в зависимости от режима эксплуатации, естественных условий, а также системы планово-предупредительных ремонтов;
- нормативно-правового и других ограничений использования объектов основных фондов (срок аренды и т.п.).

Линейный метод начисления амортизации предполагает равномерную загрузку оборудования на весь период эксплуатации, а следовательно, и его равномерный износ. Однако моральный износ происходит значительно быстрее. Поэтому предприятие должно получать амортизационные отчисления ускоренно, желательно в первые годы эксплуатации, чтобы обеспечить возможность компенсации результатов морального износа.

2. *Способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)*, исходя из объема продукции в натуральном выражении в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования основных средств.

Метод применяется в том случае, когда отдача объекта в течение срока его полезной эксплуатации может быть определена достаточно точно. Начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь период полезного использования объекта основных средств.

Годовая сумма амортизационных отчислений за i -й период составит:

$$A_i = Q_i \cdot (\Phi_n / Q_n), \quad (7)$$

где Q_i - объем произведенной в i -м году продукции в натуральном выражении; Q_n - предполагаемый объем производства продукции за весь срок полезного использования в натуральном выражении; Φ_n - первоначальная стоимость объекта основных средств.

3. *Способом уменьшаемого остатка*, исходя из остаточной стоимости основных средств и нормы амортизации.

При этом способе амортизация рассчитывается исходя из остаточной стоимости объекта основных фондов на начало отчетного периода и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезной эксплуатации этого объекта. Сумма амортизационных отчислений в i -м году составит:

$$A_i = \Phi_{ост\ i} \cdot N_a \cdot K_u / 100, \quad (8)$$

где $\Phi_{ост\ i}$ - остаточная стоимость объекта основных фондов на начало i -го года; N_a - норма амортизации; K_u – коэффициент ускорения (он может находиться в границах от 1 до 2).

4. *Способом списания стоимости по сумме числа лет срока полезного использования*, исходя из первоначальной стоимости основных средств и годового соотношения, где в числителе — число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе — срок службы объекта.

При этом способе годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости объекта и годового соотношения числа лет, оставшихся до конца срока службы объекта, и суммы чисел лет срока его службы:

$$A_i = \Phi_n \cdot (T_i / T_{\Sigma}), \quad (9)$$

где Φ_n - первоначальная стоимость объекта; T_i - число лет, оставшихся до конца срока службы объекта; T_{Σ} - сумма чисел лет срока службы объекта (например, срок службы объекта составляет 5 лет, тогда $T_{\Sigma} = 1+2+3+4+5=15$).

Применение одного из способов для расчета амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока его использования. В течение отчетного года амортизация начисляется ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере $\frac{1}{12}$ годовой суммы.

4.5. Показатели состояния, движения и использования основных средств

Показатели использования основных фондов делятся на две большие группы: частные и обобщающие (рис. 6).

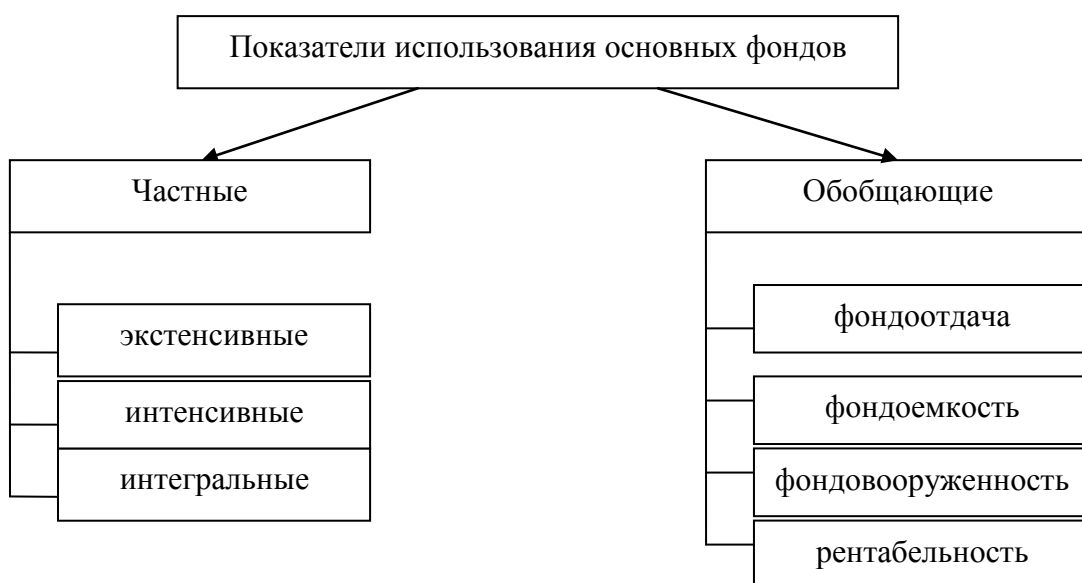


Рис. 6. Структура показателей использования основных фондов

Частные показатели позволяют характеризовать использование основных фондов на уровне предприятия или его подразделений, а обобщающие применяются для характеристики использования основных фондов на всех уровнях народного хозяйства (предприятий, отраслей и народного хозяйства в целом).

- Частные *показатели эффективности использования основных фондов* можно объединить в три группы:

- показатели экстенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по времени;

- показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по мощности (производительности);

- показатели интегрального использования основных фондов, учитывающие совокупное влияние всех факторов, как экстенсивных, так и интенсивных.

Первая группа показателей включает коэффициенты экстенсивного использования оборудования, сменности работы оборудования и загрузки оборудования. *Коэффициент экстенсивного использования оборудования* ($K_{\text{экт}}$) определяется как отношение фактического количества часов работы оборудования ($t_{\text{ф}}$) к количеству часов работы по норме ($t_{\text{н}}$):

$$K_{\text{экт}} = \frac{t_{\text{ф}}}{t_{\text{н}}}. \quad (10)$$

Коэффициент сменности работы оборудования ($K_{\text{см}}$) рассчитывается как отношение общего числа отработанных оборудованием станко-смен ($D_{\text{ст.см}}$) к числу станков, работавших в наиболее продолжительную (как правило, первую) смену (n):

$$K_{\text{см}} = \frac{D_{\text{ст.см}}}{n}. \quad (11)$$

Коэффициент загрузки оборудования ($K_{\text{загр}}$), который определяется (упрощенно) как отношение коэффициента сменности работы ($K_{\text{см}}$) к плановой сменности оборудования ($K_{\text{пл}}$):

$$K_{\text{загр}} = \frac{K_{\text{см}}}{K_{\text{пл}}}. \quad (12)$$

Ко второй группе показателей относится *коэффициент интенсивного использования оборудования* ($K_{\text{инт}}$), который определяется как отношение фактической производительности оборудования ($\Pi_{\text{ф}}$) к нормативной ($\Pi_{\text{н}}$):

$$K_{\text{инт}} = \frac{\Pi_{\text{ф}}}{\Pi_{\text{н}}}. \quad (13)$$

К третьей группе показателей относится *коэффициент интегрального использования оборудования* ($K_{\text{интегр}}$). Он определяется как произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования и ком-

плексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности):

$$K_{интегр} = K_{экт} \cdot K_{инт}. \quad (14)$$

Обобщающие показатели использования основных фондов характеризуют различные аспекты использования (состояния) основных фондов в целом по предприятию. Эту группу составляют показатели фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности труда и рентабельности основных производственных фондов.

Фондоотдача ($\Phi_{отд}$) - показатель выпуска продукции на 1 руб. стоимости основных фондов; определяется как отношение объема выпуска продукции (B) к средней стоимости основных производственных фондов ($\bar{\Phi}$) за сопоставимый период времени (месяц, год):

$$\Phi_{отд} = \frac{B}{\bar{\Phi}}. \quad (15)$$

Показатель характеризует сколько рублей выручки предприятие получило с каждого рубля, затраченного на основные фонды организации, единица измерения руб./руб.

Фондоемкость ($\Phi_{емк}$) - величина, обратная фондоотдаче; показывает долю стоимости основных фондов, приходящуюся на 1 руб. выпускаемой продукции:

$$\Phi_{емк} = \frac{\bar{\Phi}}{B} = \frac{1}{\Phi_{отд}}. \quad (16)$$

Показатель отражает, сколько копеек или процентов стоимости основных фондов содержится в каждом рубле выручки, измеряется в руб./руб.

Фондовооруженность труда (Φ_v) рассчитывается как отношение средней стоимости основных фондов ($\bar{\Phi}$) к численности работников на предприятии, работавших в наибольшую смену ($\mathcal{Ч}$):

$$\Phi_v = \frac{\bar{\Phi}}{\mathcal{Ч}}. \quad (17)$$

Фондоотдача характеризует уровень оснащенности работников основными фондами, измеряется в руб./чел.

Рентабельность основных производственных фондов (Р) характеризует величину прибыли, приходящуюся на 1 руб. основных фондов, и определяется как отношение прибыли (П) к средней стоимости основных фондов ($\bar{\Phi}$):

$$P = \frac{П}{\bar{\Phi}} \cdot 100\% . \quad (18)$$

Рентабельность отражает эффективность использования основных фондов, измеряется в %. В динамике показатели фондоотдача, фондовооруженность и рентабельность должны увеличиваться, а показатель фондоемкости – снижаться.

Кроме оценки эффективности использования основных фондов, на предприятиях используются показатели состояния и показатели движения основных фондов.

- ***Показатели состояния основных фондов*** характеризуют степень изношенности или пригодности имущества предприятия. В этой группе выделяют два основных показателя коэффициент износа и коэффициент годности основных фондов.

Коэффициент износа основных фондов ($K_{изн}$) отражает процент изношенности фондов в результате эксплуатации и определяется как отношение суммы накопленного износа (И) к первоначальной стоимости основных фондов (Φ_n). Следует учитывать, что числитель и знаменатель должны быть на одну и ту же дату (либо на начало года, либо на конец):

$$K_{изн} = \frac{И}{\Phi_n} \cdot 100\% . \quad (19)$$

Коэффициент годности основных фондов ($K_{годн}$) характеризует процент пригодности фондов и определяется как разность ста процентов и коэффициента износа ($K_{изн}$):

$$K_{годн} = 100 - K_{изн} . \quad (20)$$

- Следующую группу показателей, характеризующих основные фонды на предприятии, составляют ***показатели движения основных средств***. К их

числу относятся коэффициент выбытия и коэффициент обновления основных фондов.

Коэффициент выбытия основных фондов определяется как отношение стоимости выбывших основных фондов ($\Phi_{\text{выб}}$) к первоначальной стоимости основных фондов на начало года ($\Phi_{\text{нач.г.}}$):

$$K_{\text{выб}} = \frac{\Phi_{\text{выб}}}{\Phi_{\text{нач.г.}}} \cdot 100\% . \quad (21)$$

Коэффициент обновления основных фондов определяется как отношение стоимости введенных основных фондов в течение года ($\Phi_{\text{введ}}$) к стоимости основных фондов на конец года ($\Phi_{\text{кон.г.}}$):

$$K_{\text{обн}} = \frac{\Phi_{\text{введ}}}{\Phi_{\text{кон.г.}}} \cdot 100\% . \quad (22)$$

Показатели движения отражают динамику изменения основных фондов, и рост коэффициента обновления и снижение коэффициента выбытия, как правило, заслуживают положительной оценки.

4.6. Понятие производственной мощности и программы

Производственная мощность – это максимально возможный объем выпуска продукции определенного качества и ассортимента, который может быть произведен с учетом максимального использования всех ресурсов за определенный период времени.

Производственная мощность характеризует работу основных фондов в таких условиях, при которых можно полностью использовать потенциальные возможности, заложенные в средствах труда. Производственные мощности измеряются, как правило, в тех же единицах, в которых планируется производство данной продукции в натуральном выражении.

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих производственных цехов, участков или агрегатов, то есть по мощности ведущих производств. Ведущими считаются цех, производственный участок

или линия, которые выполняют основные и наиболее массовые операции по изготовлению продукции и в которых сосредоточена преобладающая часть оборудования.

Производственная мощность зависит от следующих факторов:

- количества и качества действующего оборудования;
- производительности каждого вида оборудования;
- принятого режима работы на предприятии;
- ассортимента продукции;
- уровня организации труда и производства и т.п.

Производственная мощность (М) рассчитывается, как правило, за год, но возможно рассчитать ее и за месяц, сутки и за любой период.

$$M = T_{\text{эф}} \cdot \bar{n} \cdot Pr, \quad (23)$$

где $T_{\text{эф}}$ – эффективный фонд времени работы оборудования (количество часов); \bar{n} – среднее количество единиц оборудования; Pr – часовая производительность оборудования, которую можно также рассчитать через норму времени ($H_{\text{вр}}$)

$$Pr = \frac{1}{H_{\text{вр}}}. \quad (24)$$

Эффективный фонд времени работы оборудования ($T_{\text{эф}}$) рассчитывается отдельно по следующей формуле:

$$T_{\text{эф}} = D \cdot k \cdot t_{\text{см}} \cdot \left(\frac{100 - \%}{100} \right), \quad (25)$$

где D – количество рабочих дней в году; k – количество смен в сутки; $t_{\text{см}}$ – продолжительность каждой смены; $\%$ – процент плановых простоев.

На практике рассчитывают следующие виды мощности: входную, выходную и среднегодовую. Мощность на начало года - входная, на конец года – выходная. Для определения соответствия производственной программы имеющейся мощности рассчитывается среднегодовая производственная мощность, которой предприятие располагает в среднем за год.

Среднегодовая мощность ($M_{сг}$) определяется по формуле:

$$M_{сг} = M_{н} + \frac{M_{вв} \cdot Ч_1}{12} - \frac{M_{выб} \cdot Ч_2}{12}, \quad (26)$$

где $M_{н}$ – мощность на начало года; $M_{вв}$ – ввод мощностей в течение года; $M_{выб}$ – выбытие мощностей в течение года; $Ч_1$, $Ч_2$ – количество полных месяцев с момента ввода мощностей в действие до конца года и соответственно с момента выбытия мощностей до конца года.

Оценку использования мощности производят с помощью следующих показателей:

коэффициент экстенсивного использования мощности (формула 10 на стр. 61);

коэффициент интенсивного использования мощности (формула 13 на стр. 61);

коэффициент интегрального использования мощности (формула 14 на стр. 62).

Следует учесть, что при расчете величины мощности не принимаются во внимание простои оборудования, которые могут быть вызваны недостатками рабочей силы, сырья, топлива, электроэнергии или организационными неполадками, а также потери времени, связанные с ликвидацией брака продукции. Производственная мощность предприятия не является постоянной величиной. По мере использования новой техники, внедрения прогрессивной технологии, материалов, развития специализации и кооперирования, совершенствования структуры производства, повышения квалификации работающих, улучшения организации производства и труда производственные мощности изменяются. Поэтому они подлежат периодическому пересмотру.

При разработке производственной программы может оказаться, что отдельные производства (вспомогательные или даже основные) отстают от ведущих. В таких случаях разрабатываются организационно-технические мероприятия по ликвидации «узких мест»: перераспределение работ между исполнителями, увеличение сменности работы, внедрение научной организации труда, перераспределение оборудования между цехами, углубление специализации и кооперирования, улучшение технической оснащенности производства, модернизация и пополнение парка оборудования.

Необходимо обратить внимание, что на основании производственной программы делается прогноз прибыли предприятия. Поэтому уже на данном этапе следует учитывать: средние рыночные цены и спрос на продукцию; мощность предприятия по выпуску наиболее прибыльных видов продукции; величину затрат при производстве той или иной продукции и п.т. факторы.

Производственная программа (план производства) предприятия представляет собой определенный объем и ассортимент продукции соответствующего качества, отражающие спрос на данную продукцию и реальные возможности производства по удовлетворению этого спроса. Она является важнейшим разделом плана предприятия. Показатели производственной программы характеризуют темп роста производства товарной (валовой) продукции, производство важнейших видов продукции в натуральном выражении, включая показатель качества продукции. Содержание производственной программы определяется стратегическими целями предприятия в планируемом периоде. Она формируется на основании данных маркетинговых исследований рынка, величины государственного заказа, уже сформированного портфеля заказов, а также существующих ограничений по всем видам ресурсов.

Под **номенклатурой** продукции понимают принятый в планировании и учете перечень видов продукции в натуральном выражении.

Ассортимент продукции - это количество и соотношение отдельных видов продукции по маркам, сортам, профилям, размерам, артикулам.

Основные *этапы формирования производственной программы*:

-определяется номенклатура и ассортимент продукции в натуральном выражении. Расчеты проводятся исходя из имеющегося оборудования, технологии, снабжения сырьем и материалами, транспортными связями и другими факторами;

-на основании объема поставок (реализации) и изменения остатков нереализованной готовой продукции на начало и конец планового периода определяется объем производства каждого изделия в натуральном выражении с календарным распределением;

-обосновывается объем выпуска по отдельным видам продукции производственными мощностями;

-на основе натуральных объемов производства продукции определяются стоимостные показатели.

Тема 5. Оборотные средства

5.1. Сущность, состав и источники формирования оборотных средств

Оборотные средства (оборотные активы, текущие активы) – это предметы труда, которые полностью используются в одном производственном цикле и переносят свою стоимость на готовую продукцию целиком. Оборотные средства наряду с основными средствами и рабочей силой являются важнейшим фактором производства. Недостаточная обеспеченность предприятия оборотными средствами приводит к ухудшению финансового положения предприятия и даже к его остановке.

Оборотные средства в процессе кругооборота проходят несколько стадий: закупка (снабжение), производство и реализация (сбыт) продукции.

В процессе первой стадии оборотные средства в виде денег превращаются в производственные запасы или ресурсы. На второй стадии из имеющихся производственных запасов или ресурсов предприятия производят готовую продукцию, работы или услуги. На третьей стадии в процессе реализации готовой продукции предприятие получает денежные средства в виде выручки. Таким образом, в результате кругооборота вложенные деньги возвращаются назад уже с приращением (прибылью).

Для изучения состава и структуры оборотные средства группируются по следующим признакам:

1. В зависимости от *назначения* производственно-хозяйственной деятельности оборотных средств:

- 1) производственные запасы (сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, запасные части);
- 2) незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства;
- 3) расходы будущих периодов;
- 4) $p.1+p.2+p.3 = \text{оборотные производственные фонды}$;
- 5) готовая продукция на складах;
- 6) продукция, отгруженная, но еще не оплаченная;
- 7) средства в расчетах;
- 8) денежные средства;
- 9) $p.5+p.6+p.7+p.8 = \text{фонды обращения}$;
- 10) $p.4+p.9 = \text{все оборотные средства}$.

2. *Сфера оборота.* В соответствии с этим признаком оборотные средства подразделяются на оборотные производственные фонды (находящиеся в сфере производства) и фонды обращения (находящиеся в сфере обращения).

3. *По нормированию.* Чаще всего к нормируемым оборотным средствам относятся оборотные производственные фонды (производственные запасы, незавершенное производство и готовая продукция на складе), а ненормируемые – это денежные средства, средства в расчетах (дебиторская задолженность) и товары отгруженные.

4. *По источникам формирования оборотных средств:* собственные, привлеченные и заемные.

Постоянно минимальная сумма средств, необходимая для финансирования потребностей производства, обеспечивается собственными оборотными средствами.

Временная потребность в средствах, возникшая под влиянием различных причин, покрывается кредитами или другими заемными и привлеченными источниками.

5. *По степени ликвидности.* Ликвидность определяется скоростью превращения имущества в денежные средства без существенной потери их стоимости:

- наиболее ликвидные (абсолютно ликвидные) – это денежные средства, а также краткосрочные финансовые вложения (сроком менее 12 месяцев);
- быстрореализуемые активы – товары и готовая продукция, отгруженная покупателям, а также краткосрочная дебиторская задолженность;
- медленнореализуемые активы – все материально-производственные запасы (сырье, материалы и др.).

5.2. Материальные запасы на предприятии

Материально-производственные запасы являются составной частью оборотных средств организации. Материально-производственные запасы на промышленном предприятии классифицируются по трем видам:

- производственные запасы (запасы сырья и материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, конструкций и деталей, топливо, тару и тарные материалы, отходы, запасные части, прочие материалы).
- незавершенное производство;
- готовая продукция.

На пути превращения сырья в конечное изделие и последующего движения этого изделия до конечного потребителя создается два основных вида запасов – производственные и товарные.

Производственные запасы – запасы, находящиеся на предприятиях всех отраслей сферы материального производства, предназначенные для производственного потребления. Цель создания производственных запасов – обеспечить бесперебойность производственного процесса.

Товарные запасы – запасы готовой продукции у предприятий-изготовителей, а также запасы на пути следования товара от поставщика к по-

требителю, то есть на предприятиях оптовой, мелкооптовой и розничной торговли, в заготовительных организациях и запасы в пути.

Производственные и товарные запасы подразделяются на текущие, страховые и сезонные.

Текущие запасы – основная часть производственных и товарных запасов. Они обеспечивают непрерывность производственного и торгового процесса между очередными поставками.

Страховые запасы – предназначены для непрерывного обеспечения материалами или товарами производственного или торгового процесса в случае различных непредвиденных обстоятельств, (например, таких как отклонения в периодичности и величине партий поставок от предусмотренных договором; возможных задержек материалов или товаров в пути при доставке от поставщиков; непредвиденного возрастания спроса).

Сезонные запасы – образуются при сезонном характере производства, потребления или транспортировки.

Все предприятия хранят определенный запас товарно-материальных ценностей. При этом они руководствуются следующими принципами:

- обеспечение независимости рабочих мест на сборочных линиях. Время, которое требуется на выполнение идентичных операций, естественно, меняется от одного изделия к другому. Поэтому на рабочем месте желательно иметь запас из нескольких деталей, чтобы при превышении плановой нормы времени на выполнение операции конкретной деталью можно было из запаса деталей скомпенсировать такую задержку обработки. Это обеспечит высокое постоянство производительности;

- необходимость учета колебаний спроса на продукцию. Если спрос на продукцию известен точно, ее можно производить в точном соответствии с этим спросом (хотя это и не всегда экономически оправдано). Однако обычно спрос невозможно определить абсолютно точно и поэтому, чтобы сгладить колебания спроса, необходимо поддерживать определенный резервный запас готовой продукции;

- обеспечение гибкости производства. Наличие товарно-материальных запасов позволяет ослабить давление объема выпуска продукции на производственную систему. Запас позволяет увеличить время подготовки к выпуску продукции, что в свою очередь дает возможность спланировать более равномерный и дешевый производственный процесс за счет выпуска более крупных партий продукции. Например, при высоких затратах на размещение заказа выгоднее выпуск больших объемов готовой продукции;

- обеспечение защиты от колебаний в поставке сырья. Когда у поставщика заказывают тот или иной материал, могут возникать различные задержки, которые объясняются рядом причин. Среди этих причин можно отметить обычные колебания продолжительности доставки; дефицит материала на заводе поставщика, вызывающий задержки в выполнении заказа; утерю заказа и доставку дефектного материала или не того материала, который требовался заказчику;

- использование преимуществ экономичного размера заказа на закупку. Размещение заказа связано с определенными расходами: трудозатраты, телефонные переговоры, набор соответствующих текстов, пересылка и т.п. Таким образом, чем больше объем каждого отдельного заказа, тем меньше количество заказов, которые необходимо подготовить. Кроме того, расходы на доставку также свидетельствуют в пользу более крупных заказов: чем больше объем поставки, тем меньше расходы на единицу поставляемой продукции. Поддержание запаса связано с определенными расходами и большие запасы в общем случае нежелательны. Необходимость создания больших запасов обычно обусловлена чрезмерно продолжительными циклами поставок.

Таким образом, при многих положительных моментах создания запасов предприятие несет значительные расходы по их формированию и содержанию. Для обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации продукции при минимизации текущих затрат по обслуживанию запасов осуществляется управление запасами.

5.3. Определение потребности предприятия в оборотных средствах

Под потребностью (нормативом) оборотных средств понимается минимальный, но достаточный для нормального производства запас оборотных средств на предприятии.

Значение нормирования оборотных средств влияет на платежеспособность и финансовое состояние предприятия. В процессе нормирования оборотных средств используются следующие показатели:

1) норма оборотных средств – это время, необходимое для приема, разгрузки, складирования и других операций с оборотными средствами (данный показатель измеряется в днях);

2) норматив оборотных средств – это сумма денежных средств, необходимых предприятию для организации производства (данный показатель измеряется в рублях).

Существуют *общие* и *частные* нормативы (N). *Частные нормативы* рассчитывают чаще всего трех видов: норматив по запасам сырья, норматив по незавершенному производству и норматив по запасам готовой продукции.

1-Норматив по запасам сырья, материалов ($N_{\text{по запасам сырья}}$):

$$N_{\text{по запасам сырья}} = \text{Норма запаса по сырью} \cdot \text{Среднесуточный расход сырья}. \quad (27)$$

$$\begin{aligned} \text{Норма запаса} = & \text{Норма текущего запаса} + \text{норма подготовительного запаса} + \\ & \text{норма страхового запаса} + \text{др. нормы запаса}. \end{aligned} \quad (28)$$

2-Норматив по готовой продукции ($N_{\text{по готовой продукции}}$):

$$N_{\text{по готовой продукции}} = \text{Норма запаса готовой продукции} \cdot \text{Среднесут. себестоимость}. \quad (29)$$

3-Норматив по незавершенному производству ($N_{\text{по н.п.}}$):

$$N_{\text{по н.п.}} = \text{Длительность производственного цикла} \cdot \text{Среднесуточная себестоимость} \cdot \text{коэффициент нарастания затрат}. \quad (30)$$

Коэффициент нарастания затрат можно определить по следующей формуле:

$$\text{Коэффициент нарастания затрат} = \frac{\text{материальные затраты} + \frac{1}{2} \text{прочих затрат}}{\text{себестоимость}}. \quad (31)$$

В свою очередь, себестоимость в общем виде можно представить как сумму материальных и прочих затрат.

Общий норматив ($N_{\text{общ}}$) равен сумме частных нормативов:

$$N_{\text{общ}} = N_{\text{по запасам сырья}} + N_{\text{по незаверш.производству}} + N_{\text{по готовой продукции}}. \quad (32)$$

5.4. Показатели эффективности использования оборотных средств

Выделяют следующие показатели эффективности использования оборотных активов организации:

1) коэффициент оборачиваемости оборотных средств в оборотах ($K_{\text{об}}$) показывает, сколько оборотов совершают оборотные средства за период, измеряется в количестве оборотов.

$$K_{\text{об}} = \frac{\text{объем продукции}}{\text{средний остаток оборотных средств}}; \quad (33)$$

2) длительность (продолжительность) одного оборота в днях ($T_{\text{об}}$), отражает, сколько дней длится в среднем один оборот оборотных средств.

$$\begin{aligned} T_{\text{об}} &= \frac{\text{количество дней в периоде}}{\text{коэффициент оборачиваемости}} = \\ &= \frac{\text{средний остаток оборотных средств} \cdot \text{продолжительность периода}}{\text{объем продукции}}; \end{aligned} \quad (34)$$

3) коэффициент закрепления оборотных средств в обороте (K_3) характеризует, какую долю занимают затраты на оборотные средства в каждом рубле выручки, измеряется данный показатель руб./руб.

$$K_3 = \frac{1}{\text{коэффициент оборачиваемости}} = \frac{\text{средний остаток оборотных средств}}{\text{объем продукции}}. \quad (35)$$

С течением времени продолжительность одного оборота и коэффициент закрепления должны уменьшаться, а коэффициент оборачиваемости увеличиваться;

4) относительная экономия (относительное высвобождение или дополнительное привлечение) (\mathcal{E}):

$$\mathcal{E} = \frac{\text{средний остаток оборотных средств в отчетном периоде}}{\text{средний остаток оборотных средств в базисном периоде}} \times \frac{\text{длительность одного оборота в базисном периоде}}{\text{длительность одного оборота в отчетном периоде}}. \quad (36)$$

Следует обратить внимание, что для расчета относительной экономии необходимы данные за два периода (отчетный и базисный), так как происходит сравнение. Единицей измерения показателя относительной экономии (относительного высвобождения) оборотных средств является стоимостной показатель (рубль).

Если значение показателя относительной экономии отрицательное, то это свидетельствует о том, что произошла экономия или относительное высвобождение оборотных средств, и это оценивается положительно, если результат положительный – то произошел перерасход, и это оценивается отрицательно.

5.5. Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств

Пути экономии оборотных фондов и ускорения их оборачиваемости, то есть повышения эффективности их использования, будут конкретными в отдельных отраслях промышленности и тем более на конкретных предприятиях, однако общими для них будут следующие:

1. Сокращение норм расходов и всемерная экономия производственных ресурсов. Резервы подобного рода в промышленности России велики: удельные расходы ресурсов в стране в 1,5-2 раза выше аналогичных показателей стран с развитой рыночной экономикой. Поэтому необходимо переходить на ресурсосберегающие технологии.

2. Снижение остатков товарно-материальных ценностей на складах во всех отраслевых структурах. В Японии, например, запасы на входе и выходе не превышают пяти процентов используемых ресурсов и производимых товаров, а в России в несколько раз выше и лежат "мертвым капиталом", отягощая и без того скудные наличные оборотные средства. Именно в таком положении "запас тянет из кармана". Надо научиться работать "с колес", имея минимальные запасы в соответствии с нормами и нормативами оборотных средств.

3. Сокращение длительности производственного цикла на основе внедрения прогрессивных технологий, совершенствования действующих, перехода на непрерывные процессы производства, интенсификации производства.

4. Рационализация связей с поставщиками и потребителями с использованием жестких законов и требований рыночной экономики, что сведет к минимуму производственные запасы и остаток продукции на складах.

5. Ликвидация взаимных неплатежей между хозяйствующими субъектами рынка. Во взаимных неплатежах оседает значительная часть оборотных средств.

6. Рационализация размещения предприятий и мощностей одной отрасли промышленности. Это ускорит доставку ресурсов и реализацию товаров, тем самым повысит эффективность использования оборотных средств, экономичность и скорость оборота.

7. Совершенствование форм организации производства - оптимизация уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования.

8. Выравнивание социально-экономического развития регионов страны, комплексное развитие экономики регионов и субъектов федерации.

9. Научно-технический прогресс во всех его направлениях и масштабное использование его достижений в производстве.

10. Диверсификация производства, обеспечивающая более быстрое продвижение товаров в различных сегментах рынка. Все это способствует экономии ресурсов и ускорению оборота, а значит снижению потребности в оборотных средствах и увеличению скорости оборачиваемости оборотных средств.

5.6. Понятие и состав продукции, работ и услуг

Продукция представляет собой совокупность потребительных стоимостей, полученных в результате производственно-хозяйственной деятельности предприятий и пригодных для производственного или личного потребления.

К продукции относятся вновь создаваемые потребительные стоимости – продукты труда (изделия, выпуск которых может быть выражен в натуральных единицах) и производственные услуги (работы промышленного характера), в результате которых не создаются новые продукты, а восстанавливаются утраченные или увеличиваются потребительные стоимости существующих продуктов, созданных на других предприятиях.

К работам промышленного характера относятся выполняемые по заказам других предприятий все виды ремонтов и модернизации оборудования и транспортных средств, а по увеличению ранее созданной потребительной стоимости – отдельные операции доведения до полной готовности изделий, изготовленных на других предприятиях.

Если в результате производства полученные изделия по своим свойствам не отвечают требованиям стандартов или технических условий, то они являются браком и, так же как отходы, в состав продукции не включаются.

Выпущенная продукция может выступать также в форме услуг. К этой группе относятся следующие услуги: оптовая и розничная торговля; услуги предприятий общественного питания, связи; услуги по ремонту; видеопрокат; услуги аренды и проката; услуги финансовых учреждений, прачечных, химчисток, парикмахерских и т.п., услуги по охране здоровья; образовательные услуги; юридические и информационные услуги; услуги домашней прислуги и т.п.

Продукция, произведенная на промышленном предприятии, по своему дальнейшему назначению и **по степени готовности** подразделяется на следующие элементы:

- *Готовые изделия* – продукция, отвечающая требованиям ГОСТа и техническим условиям принятых отделом технического контроля (ОТК), не подлежащая дальнейшей обработке или сборке на данном предприятии и предназначенная для отпуска на сторону (например, прокат на металлургическом заводе, ткань на текстильной фабрике, собранный автомобиль на машиностроительном заводе и т.п.). К готовым изделиям относится также законченная продукция побочных цехов. Готовые изделия составляют основную массу продук-

ции, выходящей за пределы промышленного предприятия, отпускаемой им на сторону.

- *Полуфабрикаты* – продукция, законченная производством в одном или нескольких подразделениях и подлежащая дальнейшей обработке на данном предприятии (например, чугуна на металлургическом заводе, пряжи на текстильной фабрике, детали машин на машиностроительном заводе и т.п.). Это продукты, производство которых закончено в одном из основных цехов предприятия, но они поступают в другой цех для последующей переработки или сборки. Некоторая часть полуфабрикатов может выходить за пределы промышленного предприятия и отпускаться им на сторону.

- *Незавершенное производство* – продукция начатая, но еще не законченная изготовлением или сборкой в каком-либо из цехов предприятия.

- *Продукция подсобных и вспомогательных цехов* – электроэнергия, выработанная заводской электростанцией, тара, инструменты, модели, выработанные во вспомогательных цехах, и т.п. Подавляющая часть продукции подсобных и вспомогательных цехов используется в пределах промышленного предприятия на нужды основного производства, но некоторая часть их продукции может отпускаться и отпускается промышленным предприятием на сторону. Хотя продукты, выработанные в подсобных и вспомогательных цехах, являются, по существу, готовыми изделиями или полуфабрикатами, они должны быть выделены в особую группу, так как их назначение отличается от назначения готовых изделий и полуфабрикатов и заключается лишь в обслуживании нужд основного производства данного предприятия. Удельный вес продукции подсобных и вспомогательных цехов в общем объеме продукции, как правило, невелик.

- *Работы промышленного характера, выполненные по заказам на сторону или для отпуска на сторону*, – отдельные операции по обработке материалов или деталей (например, шлифовка, окраска и т.п.), ремонт промышленных изделий, расфасовка продукции, изготовленной на других предприятиях, и т.п. Работы промышленного характера, выполненные предприятием по заказам

на сторону или для отпуска на сторону, входят в состав продукции, произведенной данным предприятием. Хотя эти работы и не представляют собой самостоятельных материальных благ, но они входят в состав промышленной продукции, так как являются необходимым элементом создания новых или поддержания ранее созданных материальных благ (ремонт промышленных изделий).

5.7. Показатели объема продукции, работ и услуг

На практике используется система стоимостных показателей, в состав которой включаются валовой оборот, валовая, товарная, реализованная и чистая продукция.

Валовой оборот (ВО) включает в свой состав все произведенные готовые изделия, полуфабрикаты, как для отпуска на сторону, так и для дальнейшей переработки и другого использования в других цехах, а также изменение остатков незавершенного производства.

Внутризаводской оборот (ВЗО) – сумма потребленных в пределах предприятия полуфабрикатов, а также продукции подсобных и вспомогательных цехов + стоимость текущего ремонта оборудования.

Валовая продукция (ВП) предприятия представляет собой общий объем продуктов основной деятельности предприятия (работ, услуг) за определенный период времени. Валовая продукция предприятия может рассчитываться двумя способами:

- 1) исходя из валового оборота: $ВП = ВО - ВЗО$;
- 2) по элементам – путем суммирования:

$ВП =$ стоимость готовых изделий + стоимость полуфабрикатов, отпущенных на сторону + продукция подсобных, побочных и вспомогательных цехов, отпущенная на сторону + работы промышленного характера на сторону + стоимость капитального ремонта собственного оборудования + изменение остатков

(остатки на конец – остатки на начало) продукции, полуфабрикатов, незавершенного производства

В валовую продукцию не включается:

- брак всех видов, в том числе и реализуемый;
- отходы производства, представляющие собой остатки исходного сырья;
- работы непромышленного характера (например, стоимость работы транспорта по заказам на сторону, работы по капитальному строительству и капитальному и текущему ремонту зданий и сооружений, работы хозяйственных отделов, телефонных станций и т.п.);
- стоимость текущего ремонта оборудования своего предприятия (капитальный ремонт включается в валовую продукцию), осуществленного за счет текущих расходов предприятия, т.к. она является элементом внутризаводского оборота;
- стоимость материалов или изделий, принятых предприятием: для ремонта, окраски, никелировки и т.п. (к валовой продукции относится только стоимость произведенных работ по ремонту, окраске, никелировке и т.п.).

Товарная продукция (ТП) представляет собой показатель, характеризующий объем продукции, произведенной для реализации на сторону. ТП отличается от валовой тем, что в нее НЕ входят изменения остатков незавершенного производства (НП): $ТП = ВП - \Delta НП$.

Реализованная продукция (РП) – это продукция, отпущенная потребителю и оплаченная им. Выделяют:

- *отгруженную продукцию* (ОП) – получают путем вычитания из ТП остатков готовых изделий на складе: $ОП = ТП - \Delta ГП$;
- *реализованную продукцию* (РП) – отгруженную потребителю и оплаченную им.

Чистая продукция (ЧП) определяется путем исключения из ТП стоимости всех материальных затрат (МЗ) и амортизации (А). В объем ЧП включаются

фактические затраты и результаты живого труда в форме оплаты труда и прибыли: $ЧП = ТП - МЗ - А$.

5.8. Классификаторы видов деятельности предприятия и продукции

Система экономических классификаций является важным условием упорядочения, анализа, хранения и эффективного поиска информации. Основные классификации, обязательные для применения, имеют силу стандарта. Классификации обычно согласовываются статистическими службами с потребителями информации и являются предметом гармонизации на национальном и международном уровнях.

Классификатор - официальный документ, представляющий собой систематизированный свод наименований и кодов классификационных группировок и/или объектов классификации.

Классификации видов экономической деятельности служат базой для анализа статистических данных о производстве, факторах производства и др. Между отраслевыми классификациями и классификациями товаров существуют тесные связи. По перечню отраслей экономики можно сгруппировать, например, отрасли, производящие товары, и отрасли, оказывающие услуги.

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) входит в состав Единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации Российской Федерации. Он предназначен для классификации и кодирования видов экономической деятельности и информации о них.

Классификация продукции, работ и услуг тесно связана с классификацией видов деятельности. Общероссийский классификатор продукции (ОКПД) предназначен для обеспечения достоверности, сопоставимости и автоматизированной обработки информации о продукции.

ОКПД представляет собой систематизированный свод кодов и наименований группировок продукции, построенных по иерархической системе. Клас-

сификатор используется при разработке каталогов и систематизации продукции, для статистического анализа показателей продукции на макроэкономическом, региональном и отраслевом уровнях. ОКПД содержит около 50 тыс. видов продукции. В одной отрасли могут производиться разные по своей природе товары.

В качестве примера можно привести выдержку из классификатора:

ОКВЭД:

20 – Производство химических веществ и химических продуктов;

20.3 - Производство красок, лаков и аналогичных материалов для нанесения покрытий, полиграфические краски и мастики.

ОКПД:

20.30 – Материалы лакокрасочные и аналогичные для нанесения покрытий, полиграфические краски и мастик;

20.30.21.130 – Краски, эмали и глазури стекловидные.

Тема 6. Трудовые ресурсы

6.1. Персонал предприятия и его структура

Процесс управления предприятием можно условно разбить на следующие составляющие: управление техникой, управление экономикой и управление кадрами. Если первые две составляющие для специалистов не представляют трудностей, то наиболее сложным является процесс управления кадрами. Это связано с тем, что каждый член трудового коллектива имеет свои потенциальные трудовые возможности, свои черты характера и в своем плане он уникален и неповторим.

В зависимости от участия в производственном процессе, весь персонал предприятия делится на две категории: промышленно-производственный персонал (ППП) и непромышленный персонал. К промышленно-

производственному персоналу относятся работники, которые непосредственно связаны с производством и его обслуживанием. К непромышленному персоналу относятся работники, которые непосредственно не связаны с производством и в основном это работники ЖКХ, детских и врачебных, санитарных учреждений, принадлежащих предприятию.

В свою очередь, промышленно-производственный персонал в зависимости от выполняемых им функций классифицируется на две основные категории: рабочие и служащие.

К *рабочим* относятся работники предприятия, непосредственно занятые созданием материальных ценностей или оказанием производственных или иных услуг. Рабочие в свою очередь подразделяются на основных и вспомогательных. К *основным* относятся рабочие, которые непосредственно связаны с процессом производства продукции. К *вспомогательным* относятся рабочие, занимающиеся обслуживанием производства. Это деление иногда чисто условное.

Служащие, в свою очередь, делятся на руководителей, специалистов и собственно служащих. К *специалистам* на предприятии относятся бухгалтера, экономисты, техники, психологи, социологи, художники, технологи, кладовщики. К *служащим* относятся лица, занятые созданием первичной информации (секретари, делопроизводители, кассиры, табельщики, экспедиторы). К *руководителям* относятся лица, наделенные правом принятия решения на любом уровне управления.

Кроме общепринятой классификации, существует классификация внутри каждой категории, например, руководителей, в зависимости от возглавляемого коллектива, можно разделить на линейных и функциональных. К линейным относятся руководители, возглавляющие коллективы производственных подразделений, объединений, отраслей, и их заместителей. К функциональным относятся руководители, возглавляющие коллектив функциональных служб и их заместителей. По уровням, занимаемым в общей системе управления, все руководители подразделяются на руководителей низового звена, среднего и высше-

го. К руководителям низового звена принято относить мастеров, старших мастеров, начальников небольших цехов, а также руководителей подразделений внутри функциональных отделов и служб. Руководители среднего звена – начальники крупных цехов, директора предприятий и их заместители. К руководителям высшего звена обычно относят руководителей финансово-промышленных групп, а также генеральных директоров крупного объединения.

Все работники на предприятии также подразделяются в зависимости от профессии, специальности и квалификации.

Количественные характеристики персонала измеряются такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников.

Списочная численность – это показатель численности работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников.

Явочная численность – это списочные работники, которые в этот день (на определенную дату) явились на работу. Разница между явочным и списочным составом характеризует количество целодневных простоев.

Для того чтобы определить численность работников за период, используют показатель среднесписочной численности. *Среднесписочная численность* работников за месяц определяется путем суммирования численности работников за каждый календарный день месяца (включая выходные и праздничные дни) и деление полученной суммы на число календарных дней месяца. Среднесписочная численность работников за квартал (год) определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы работы предприятия в квартале (году) и деление полученной суммы на 3 (12).

Движение рабочей силы характеризуется показателями оборота кадров и текучестью кадров. Оборот кадров – это отношение числа всех выбывших (оборот по выбытию) или вновь принятых (оборот по приему) за определенный период времени к среднесписочной численности работающих за этот же период.

1-коэффициент оборота по приему ($K_{пр}$):

$$K_{\text{пр}} = \frac{\text{количество принятых за период работников}}{\text{среднесписочная численность работников}} \cdot 100\% . \quad (37)$$

Характеризует удельный вес принятых работников за период.

2-коэффициент оборота по выбытию ($K_{\text{выб}}$):

$$K_{\text{выб}} = \frac{\text{количество выбывших по всем причинам работников}}{\text{среднесписочная численность работников}} \cdot 100\% . \quad (38)$$

Характеризует удельный вес выбывших по всем причинам работников

Текучесть кадров – это выраженное в процентах отношение числа уволенных по собственному желанию работников за определенный период времени к среднесписочной их численности за тот же период.

3-коэффициент текучести кадров ($K_{\text{тек}}$):

$$K_{\text{тек}} = \frac{\text{количество уволившихся по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины}}{\text{среднесписочная численность работников}} \cdot 100\% . \quad (39)$$

Характеризует уровень увольнения работников по отрицательным причинам (для крупных и средних предприятий нормальное значение до 10%).

Высокий уровень оборота рабочей силы и текучести кадров может объясняться либо особенностями производственно-хозяйственной деятельности, либо неудачной кадровой политикой предприятия. Поэтому для сокращения текучести кадров могут быть предусмотрены следующие мероприятия:

- улучшение условий труда и его оплаты;
- максимально полное использование способностей работников;
- совершенствование коммуникаций и обучения;
- проведение эффективной политики социальных (корпоративных) льгот;
- постоянный анализ и корректировка кадровой политики и заработной платы;
- повышение степени привлекательности выполняемых видов деятельности и др.

Качественные характеристики трудовых ресурсов предприятия определяются степенью профессиональной и квалификационной пригодности его работников для выполнения производимых ими работ. Качественные характери-

стики персонала предприятия и труда оценить значительно сложнее, чем количественные. Для этого используют следующие группы показателей:

- экономические: сложность труда, квалификация работника, отраслевая принадлежность, условия труда, трудовой стаж;
- личные: дисциплинированность, наличие навыков, добросовестность, оперативность, творческая активность;
- организационно-технические: привлекательность труда, насыщенность оборудованием, уровень технологической организации производства;
- социально-культурные: коллективизм, социальная активность, общекультурное и нравственное развитие.

6.2. Организация, мотивация и оплата труда

Организация труда – система конкретных элементов, устанавливающая рациональную взаимосвязь между сотрудниками.

Элементы организации труда:

- 1) разделение труда;
- 2) кооперация труда;
- 3) организация рабочих мест;
- 4) обслуживание рабочих мест;
- 5) установление приемов и методов труда;
- 6) установление меры или нормы труда;
- 7) планирование и учет трудовой деятельности.

Организация труда является частью мероприятий по организации производства, куда также входит организация технологических процессов и организация управления.

Нормирование труда – вид деятельности по управлению предприятием, направленный на установление необходимых затрат и результатов. Нормы труда должны соответствовать наиболее эффективному использованию трудовых и материальных ресурсов предприятия. Различают следующие виды норм:

- нормы времени (затраты времени на одного работника или на выполнение единицы работы);
- нормы выработки (количество продукции за единицу времени или одним рабочим);
- нормы обслуживания (количество объектов, закрепленных для обслуживания одним рабочим);
- нормы численности (численность работников для выполнения определенного объема работ);
- нормы управляемости (количество работников, подчиняющихся одному руководителю);
- нормированное задание (объем работ, который должен быть выполнен одним работником).

Мотивация труда – одна из важнейших функций менеджмента, представляющая собой стимулирование работника или группы работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их собственных потребностей.

Основные формы мотивации работников предприятия:

1) *заработная плата* – оценка вклада работника в результаты деятельности предприятия. Она должна быть сопоставима и конкурентоспособна с оплатой труда на аналогичных предприятиях отрасли и региона. Зарплата работника определяется в зависимости от его квалификации, личных способностей и достижений в труде. Существуют различные премии и доплаты;

2) *система внутрифирменных льгот работникам*: субсидированное и льготное питание, продажа продукции предприятия своим работникам со скидкой, оплата расходов на проезд до места работы и обратно, предоставление своим работникам ссуд (беспроцентных или под низкий процент), предоставление права пользования транспортом фирмы, страхование здоровья работников за счет предприятия, эффективное премирование, доплаты за стаж;

3) *нематериальные льготы*: предоставление права на скользящий, гибкий график работы, предоставление отгулов, увеличение продолжительности опла-

чиваемого отпуска за достижения в работе, более ранний или поздний выход на пенсию;

4) *повышение содержательности труда*, самостоятельности, ответственности работника, привлечение его к управлению предприятием;

5) *создание благоприятной социальной атмосферы*, устранение статусных, административных, психологических барьеров между отдельными группами работников, развитие доверия и взаимопонимания внутри коллектива, моральное поощрение работников;

б) *продвижение работников по службе*, планирование их карьеры, оплата обучения и повышения квалификации.

Данные мероприятия по повышению мотивации труда позволяют более эффективно использовать трудовой потенциал предприятия и повышать его конкурентоспособность на рынке.

Оплата труда – система отношений между работником и работодателем, в которых работодатель обязуется в полной мере оплачивать труд работника, при этом не ухудшая условий его труда.

Существуют две основные формы оплаты труда на предприятии: сдельная и повременная. Форма оплаты труда находит отражение в разновидности систем оплаты труда.

При *сдельной форме оплаты труда* заработок работника находится в прямой зависимости от количества и качества изготовленной продукции, выполненного объема работ или оказываемых услуг. Основой сдельной оплаты труда является сдельная расценка за единицу продукции (работы или услуги). Различают следующие системы сдельной формы оплаты труда:

- *прямая сдельная*, то есть труд оплачивается по сдельным расценкам только за количество произведенной продукции;

- *сдельно-премиальная* – работникам сверх заработка по прямым сдельным расценкам выплачивается премия за выполнение или перевыполнение количественных и качественных показателей работы;

- сдельно-прогрессивная система оплаты труда представляет собой оплату по сдельным расценкам в пределах установленной нормы, а за выполнение работы сверх нормы оплата идет по прогрессивно-возрастающим сдельным расценкам;

- сдельно-регрессивная - предусматривает оплату по сдельным расценкам в пределах нормы, а за выполнение работы сверх нормы оплата идет по пониженным сдельным расценкам;

- косвенно-сдельная система оплаты труда применяется обычно для оплаты труда вспомогательных рабочих, обслуживающих основное производство (наладчики, ремонтники и т.д.), т.е. зарплата рабочего зависит от результата труда основных рабочих, а не от его личной выработки;

- аккордная система оплаты труда – общая сумма заработка определяется до начала выполнения работы по действующим нормам и сдельным расценкам. Сдельная расценка устанавливается сразу на весь объем работ, который должен быть выполнен в срок. Если при аккордной системе за срочное или качественное выполнение работ выплачивается премия, то она называется аккордно-премиальной системой оплаты труда;

- коллективная сдельная система оплаты труда – заработок каждого работника поставлен в зависимость от конечных результатов работы всей бригады или участка.

При *повременной форме оплаты труда* зарплата зависит от количества отработанного времени и уровня квалификации. Различают следующие системы повременной формы оплаты труда:

- простая повременная, при которой зарплата начисляется по тарифной ставке работника за фактически отработанное время; может устанавливаться часовая, дневная или месячная тарифная ставка;

- повременно-премиальная система оплаты труда представляет собой сочетание простой повременной оплаты труда с премированием за выполнение количественных и качественных показателей;

- окладная – подразумевается оплата не по тарифным ставкам, а по установленным месячным должностным окладам. Как правило, система должностных окладов используется для руководителей, специалистов и служащих. Окладная система оплаты труда может предусматривать элементы премирования за количественные и качественные показатели.

В последнее время на предприятиях стала получать распространение *система оплаты труда на комиссионной основе*, предусматривающая установленный процент от объема или количества сделок.

В условиях рынка существует следующий подход к оплате труда: оплачиваются не затраты, а результаты труда. Прибыль становится высшим критерием оценки количества и качества труда и основным источником личных доходов работника предприятия.

6.3. Рабочее время и его использование

Рабочее время – установленная законодательством продолжительность рабочего дня (рабочей недели), в течение которого рабочий выполняет порученное ему задание. Все рабочее время содержит две части: время, связанное с выполнением задания (нормируемое время), и время потерь (ненормируемое время). Таким образом, все рабочее время делят на нормируемое и ненормируемое. Нормируемое время ($H_{вр}$) складывается из подготовительно-заключительного времени ($T_{пз}$), времени оперативной работы ($T_{оп}$), времени обслуживания рабочего места ($T_{ом}$), перерывов на отдых и личные надобности ($T_{отл}$), перерывов по организационно-техническим причинам ($T_{пт}$). В свою очередь, оперативное время ($T_{оп}$) состоит из основного (технологического) (T_o) и вспомогательного времени ($T_в$). Время обслуживания рабочего места также подразделяется на время организационного обслуживания ($T_{оо}$) и время технического обслуживания ($T_{то}$).

В общем виде величина нормы времени рассчитывается по формуле:

$$H_{вр} = T_{пз} + T_{оп} + T_{ом} + T_{отл} + T_{пт}, \quad (40)$$

где $T_{пз}$ – нормируется с помощью нормативов или специальных исследований методом фотографирования рабочего дня (его состав и продолжительность непосредственно зависят от типа производства); $T_{оп}$ – применяют непосредственно для выполнения заданной работы; $T_{ом}$ – используется рабочим для ухода за своим рабочим местом и поддержании его в рабочем состоянии на протяжении смены (оно обычно выражается в процентах от оперативного времени); $T_{отл}$ – состоит из времени перерыва на отдых, которое включается в норму в соответствии с существующими нормативами в зависимости от факторов утомляемости, а также времени перерыва на личные надобности (обычно в размере 8-10 мин на смену, на стройплощадках – 15 мин), которое во всех случаях включается в норму времени; $T_{пт}$ – перерывы, связанные с ремонтом механизмов по графику, ожиданием обслуживания из-за совпадения занятости рабочего на другом станке, затраты времени на изготовление продукции, забракованной не по вине рабочего.

Методы изучения рабочего времени – это способы получения информации о состоянии использования фонда рабочего времени, рациональности выполнения производственной операции с целью повышения производительности труда. К основным видам изучения затрат рабочего времени относятся: хронометраж, фотография рабочего дня, фотография методом моментных наблюдений и фотохронометраж.

6.4. Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия

Производительность труда характеризует эффективность использования трудовых ресурсов предприятия. Она определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненной работы.

Основными показателями производительности труда на уровне предприятия являются показатели выработки (B) и трудоемкости (T_p) продукции.

Выработка рассчитывается:

$$B = \frac{\text{объем произведенной продукции}}{\text{затраты рабочего времени на производство этой продукции}} . \quad (41)$$

ИЛИ

$$B = \frac{\text{объем произведенной продукции}}{\text{среднесписочную численность работников}} . \quad (42)$$

На предприятиях в зависимости от единиц измерения объема производства различают три метода определения выработки: натуральный, стоимостной, нормированного рабочего времени:

1) наиболее наглядно производительность труда характеризуется показателем выработки в натуральном выражении (в тоннах, метрах и т.п.). Если предприятие выпускает несколько видов однородной продукции, то выработка может быть выражена в условно-натуральных единицах. Натуральные показатели наиболее объективно отражают производительность труда (выработку);

2) в стоимостном выражении выработку можно определять по показателям валовой, товарной, реализуемой и чистой продукции;

3) на рабочих местах, где производится разнородная и незавершенная продукция, которую невозможно измерить ни в натуральных, ни в стоимостных единицах, показатель выработки определяется в нормо-часах.

Выработка может быть определена в расчете на один отработанный человеко-час (часовая выработка), человеко-день (дневная), на одного работника в год, квартал или месяц (годовая, квартальная, месячная). Годовая производительность труда или годовая выработка является основным плановым и учетным показателем для предприятия.

Трудоёмкость – затраты рабочего времени на производство единицы продукции в натуральном выражении по всей номенклатуре выпускаемой продукции и услуг. Показатель трудоемкости имеет некоторые преимущества перед показателем выработки: он отражает прямую связь между объемом производства и трудозатратами; применение показателя трудоемкости позволяет увязать проблему изменения производительности труда с факторами и резервами ее роста; позволяет сопоставлять затраты труда на одинаковые изделия в разных цехах и участках предприятия.

Трудоемкость рассчитывается по формуле:

$$T_p = \frac{\text{время, затраченное на производство всей продукции}}{\text{объем произведенной продукции в натуральном выражении}}. \quad (43)$$

Различают технологическую, производственную и полную трудоемкость. *Технологическая трудоемкость* отражает все затраты труда основных рабочих-сдельщиков. *Производственная трудоемкость* включает все затраты труда основных и вспомогательных рабочих. *Полная трудоемкость* отражает затраты труда всех категорий персонала предприятия.

Для любого предприятия выгодно, чтобы выработка увеличивалась, а трудоемкость уменьшалась. Выделяются следующие факторы роста производительности труда:

- 1) повышение технического уровня производства, за счет которого возможно снижение трудоемкости продукции;
- 2) совершенствование управления, организации производства и труда, улучшение использования рабочего времени, выявление резервов улучшения структуры персонала, повышения компетенции кадров, лучшего использования рабочей силы;
- 3) изменение объема и структуры производства, экономия материальных ресурсов, ликвидация брака.

6.5. Организационная структура управления

Под организационной структурой предприятия понимается состав, соподчиненность, взаимодействие и распределение работ по подразделениям и органам управления, между которыми устанавливаются определенные отношения по поводу реализации властных полномочий и потоков информации. Организационная структура должна удовлетворять следующим требованиям:

- 1) оптимальность (число ступеней управления следует свести до минимума; чем больше ступеней, тем менее эффективно управление);
- 2) оперативность (управленческие решения необходимо принимать бы-

стро; именно с учетом этого требования следует распределять права и ответственность);

3) экономичность (достигается путем оптимального разделения управленческого труда; отдача должна превышать затраты на управление).

Различают следующие типы организационных структур:

Линейная структура. Во главе каждого подразделения стоит руководитель, объединивший все функции управления и осуществляющий единоличное руководство. Его решение обязательно для выполнения нижестоящими звеньями. Он, в свою очередь, подчиняется вышестоящему руководителю, то есть создается иерархия руководителей. Используется линейная структура предприятиями, осуществляющими несложное производство (см. рис. 7).

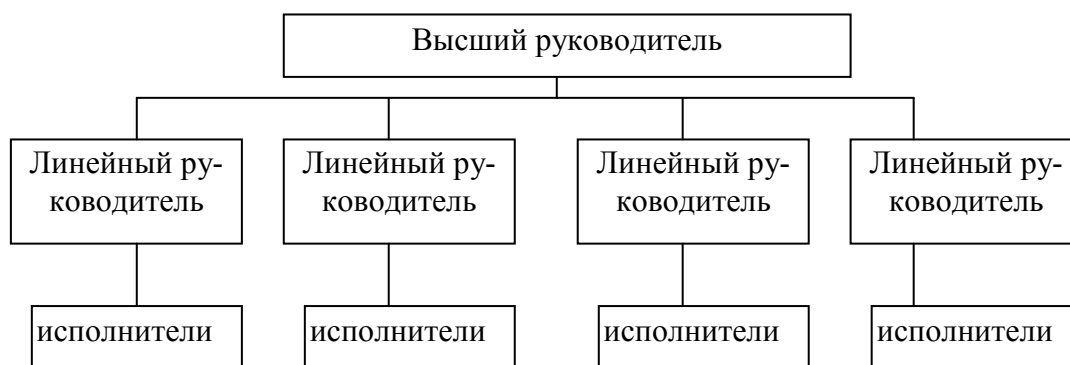


Рис. 7. Линейная структура управления

Функциональная структура предполагает специализацию выполнения отдельных функций управления, то есть выделяются отдельные подразделения или функциональные руководители (см. рис. 8).

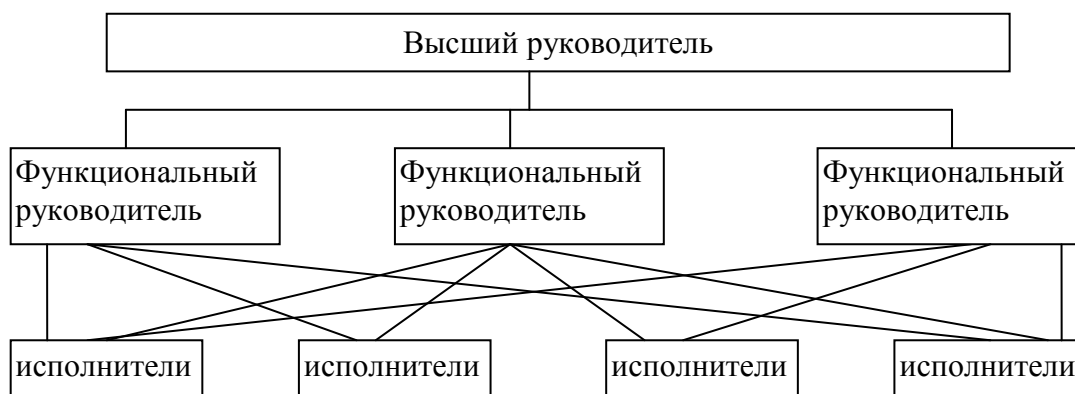


Рис. 8. Функциональная структура управления

Указания функциональных руководителей в пределах его компетенции обязательны. Чаще всего данная организационная структура применяется на средних предприятиях.

Линейно-функциональная структура. При этой структуре объединяются линейная и функциональная системы управления. Функциональные службы осуществляют подготовку данных для линейных руководителей с целью принятия компетентных решений. Линейно-функциональная структура используется на большинстве предприятий (см. рис. 9).

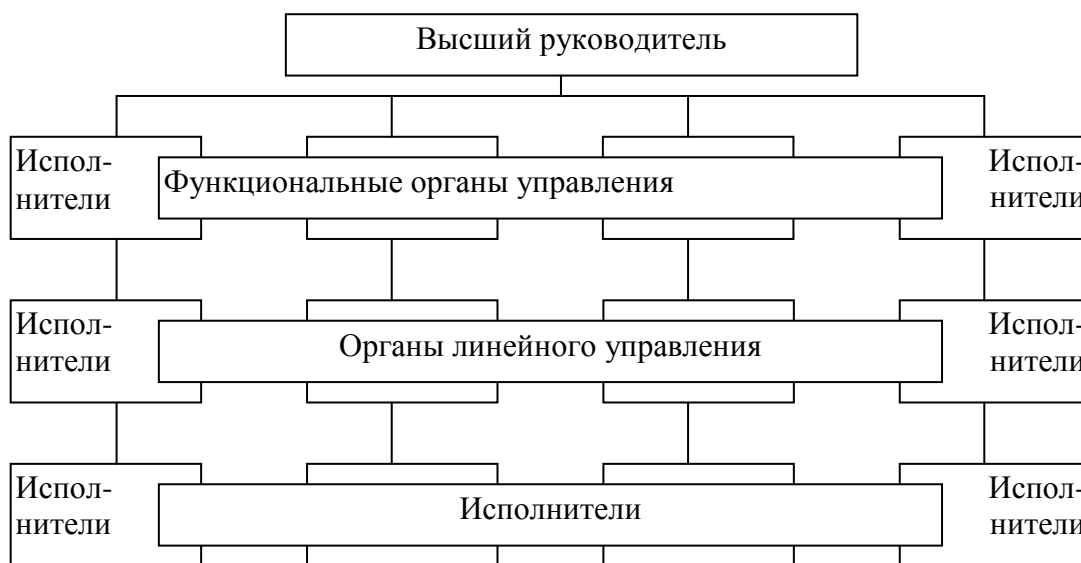


Рис. 9. Линейно-функциональная структура управления

Дивизиональная структура управления – наиболее распространенная форма для современной крупной промышленной фирмы. Самостоятельные подразделения практически полностью отвечают за разработку, производство и сбыт однородной продукции. Каждое отраслевое подразделение представляет собой независимое производственно-хозяйственное подразделение, ориентированное на максимальную прибыль и завоевание позиций на рынке (пример дивизиональной структуры – продуктовая представлена на рис. 10).



Рис. 10. Продуктовая структура управления

Адаптивная структура управления. Она характеризуется слабым или умеренным использованием формализованных правил и процедур, привлечением всех специалистов к принятию решений, широко определяемой ответственностью в работе, гибкостью структуры власти и небольшим количеством уровней иерархии (пример матричной структуры представлен на рис. 11).

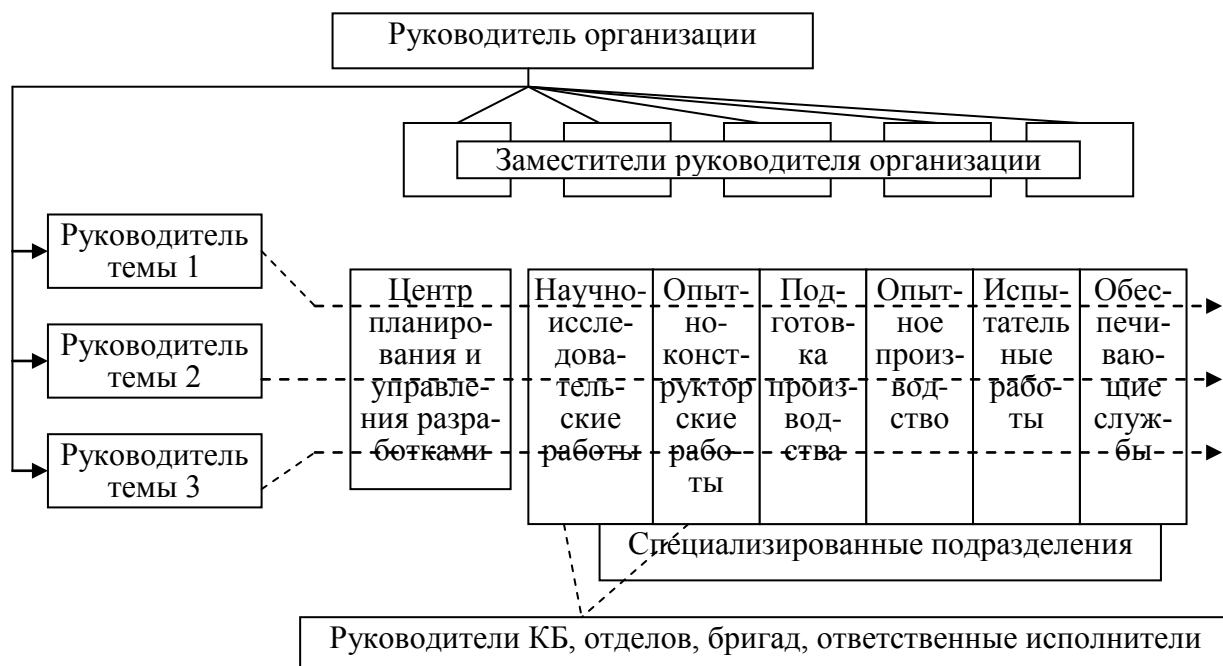


Рис. 11. Матричная структура управления

В настоящее время используется два основных типа адаптивных структур, это проектные и матричные. **Проектная структура** представляет временные органы управления, созданные для решения конкретной задачи. Суть – собираются в одну команду самые квалифицированные сотрудники организации для осуществления сложного проекта, после чего команда распускается.

В **матричной структуре** члены проектной группы подчиняются как руководителю проекта, так и руководителям тех функциональных отделов, где он работает постоянно. Руководитель проекта обладает проектными полномочиями. Основной недостаток – сложность.

Преимущества и недостатки структур управления для наглядности представлены в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение организационных структур

Тип	Преимущества	Недостатки
Линейная	<ol style="list-style-type: none"> 1. Единство и четкость распоряжения 2. Личная подотчетность одному лицу 3. Дисциплина 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Большие затраты времени для прохождения информации 2. Единоличное принятие решений 3. Выполнение исполнителями помимо основных обязанностей работ по учету и контролю
Функциональная	<ol style="list-style-type: none"> 1. Быстрый поток информации 2. Специализация деятельности руководителей 3. Высшее руководство менее загружено, чем при линейной структуре 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность получения исполнителем противоречивых указаний 2. Сложность разделения взаимосвязанных функций 3. Недостаточная гибкость управления
Линейно-функциональная	<ol style="list-style-type: none"> 1. Широкая возможность принятия компетентных решений 2. Сокращение времени на процессе управления 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Трудности при регулировании отношений линейных и функциональных руководителей
Дивизиональная	<ol style="list-style-type: none"> 1. Самостоятельность и ответственность подразделений в вопросах максимизации прибыли 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост управленческого аппарата 2. Возможность появления конфликтов из-за ограниченности ресурсов
Адаптивная	<ol style="list-style-type: none"> 1. Быстрая адаптация к изменениям внешней среды 2. Большая возможность для творческого подхода 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Размыты уровни управления 2. Сложность контроля 3. Неопределенность целей и задач

Тема 7. Финансовые ресурсы

Финансовые ресурсы предприятия – совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, предназначенных для выполнения финансовых обязательств организации, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства.

Основным собственным источником финансирования организаций является прибыль. Заинтересованность в результатах деятельности обусловлена основной целью предпринимательской деятельности – извлечением прибыли.

7.1. Затраты на производство и реализацию продукции

Под *затратами* следует понимать фактические издержки предприятия, т.е. стоимостные оценки ресурсов, используемых организацией в процессе своей деятельности.

Расходами организации признается стоимость использованных ресурсов, которые полностью потрачены (израсходованы) в течение определенного периода времени для получения дохода. Исходя из этого, все доходы должны соотноситься с затратами на их получение, называемыми расходами. В настоящее время состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, регламентируется Налоговым кодексом РФ.

Себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции. Классификация таких затрат производится по ряду признаков:

1. По экономическим элементам

Данная классификация характеризует разделение себестоимости продукции на простые общепринятые элементы затрат. Такое деление необходимо для определения **общей сметы затрат на производство** продукции предприятия. Выделяют следующие элементы затрат:

- материальные затраты (на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты,

комплектующие изделия и т.п.);

- затраты на оплату труда (основная зарплата, дополнительная зарплата (отпускные, премии и т.п.);

- обязательные отчисления на социальные нужды (отчисления от зарплаты в пенсионный фонд, в фонд социального страхования, в фонд обязательного медицинского страхования). Размер отчислений составляет 30% от всей зарплаты (основной и дополнительной);

- амортизация основных фондов;

- прочие затраты (расходы на аренду, коммунальные платежи, проценты по кредитам, различные налоги и сборы, оплата услуг сторонних организаций).

2. *По статьям калькуляции*

В основе группировки по статьям калькуляции лежат статьи расходов предприятия **на производство единицы продукции**. Классификация по статьям калькуляции представляет собой деление расходов по производственному назначению, месту возникновения и реализации продукции и включает следующие типовые затраты:

1) сырье и материалы;

2) возвратные отходы (вычитаются) ;

3) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций;

4) топливо и энергия на технологические цели;

5) затраты на основную зарплату производственных рабочих;

6) дополнительная зарплата производственных рабочих;

7) отчисление единого социального налога;

8) расходы на подготовку и освоение производства;

9) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (расходы по ремонту, амортизация основных фондов);

10) цеховые расходы (общепроизводственные расходы);

11) $p.1+p.2+...+p.10$ = цеховая себестоимость;

12) расходы на административно-управленческую деятельность;

13) потери от брака;

14) прочие производственные расходы;

15) $p.11+p.12+p.13+p.14$ = производственная себестоимость;

16) коммерческие расходы (внепроизводственные) – расходы, не связанные с производством, а возникающие только в процессе реализации;

17) $p.15+p.16$ = полная себестоимость продукции.

3. В зависимости *от объема производства* все затраты делятся на постоянные и переменные:

- к постоянным относятся такие затраты, которые не меняются при изменении объема производства или меняются незначительно (амортизация, коммунальные платежи, оплата труда управленческого персонала);

- к переменным относятся расходы, которые изменяются вследствие изменения объема производства (расходы на сырье и материалы, зарплата основных производственных рабочих и т.п.).

4. *По способу отнесения на себестоимость* конкретных видов изделий:

- прямые – непосредственно связанные с изготовлением определенного вида продукции и прямо относящиеся на ее себестоимость (расходы на сырье, материалы);

- косвенные – связаны с работой предприятия в целом и поэтому могут быть отнесены на себестоимость отдельных видов продукции только косвенным образом по заранее установленному признаку. Признаки выбираются предприятием самостоятельно с учетом специфики производства: основная зарплата производственных рабочих, расходы на сырье, производственная себестоимость. К косвенным затратам относятся: расходы на амортизацию, расходы, связанные с управлением предприятия, общепроизводственные затраты и др.

5. *По степени однородности* различают одноэлементные затраты и комплексные.

- к одноэлементным относят расходы на сырье, основные материалы,

амортизацию, оплату труда, аренду и т.д.

- комплексные расходы – расходы, состоящие из нескольких элементов затрат (на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные расходы, общехозяйственные расходы (связанные с управлением), коммерческие расходы (на сбыт, упаковку, загрузку, разгрузку и т.п.)

б. *По функциональной роли* выделяют основные и накладные расходы:

- основные расходы непосредственно связаны с технологическим процессом (сырье, основные материалы, основная зарплата производственным рабочим);

- накладные расходы связаны с организацией управления и обслуживания производства (общехозяйственные расходы, общепроизводственные расходы, коммерческие расходы).

Можно выделить следующие *основные направления снижения издержек производства*:

– решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции;

– серьезным резервом снижения себестоимости продукции является расширение специализации и кооперирования. На специализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах. Развитие специализации требует установления и наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями;

– снижение себестоимости продукции обеспечивается прежде всего за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости;

– увеличение выработки продукции на одного рабочего может быть

достигнуто за счет осуществления организационно-технических мероприятий, благодаря чему изменяются, как правило, нормы выработки и соответственно расценки за выполняемые работы;

- с ростом объема выпуска продукции прибыль предприятия увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения количества выпускаемой продукции. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли;

- важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов;

- материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект;

- предприятие имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырье и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость продукции. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта. При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не сни-

жая в то же время качества продукции;

- сокращение затрат на обслуживание производства и управление также снижает себестоимость продукции. Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия;

- резервы сокращения цеховых и общезаводских расходов заключаются прежде всего в упрощении и удешевлении аппарата управления, в экономии на управленческих расходах. В состав цеховых и общезаводских расходов в значительной степени включается также заработная плата вспомогательных и подсобных рабочих. Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, занятых на этих работах, а следовательно, и к экономии цеховых и общезаводских расходов. Важнейшее значение при этом имеют автоматизация и механизация производственных процессов, сокращение удельного веса затрат ручного труда в производстве. Автоматизация и механизация производственных процессов дают возможность сократить численность вспомогательных и подсобных рабочих в промышленном производстве;

- сокращению цеховых и общезаводских расходов способствует также экономное расходование вспомогательных материалов, используемых при эксплуатации оборудования и на другие хозяйственные нужды;

- значительные резервы снижения себестоимости заключены в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства.

Затраты по экономии издержек тогда эффективны, когда рост полезного эффекта превысит затраты на обеспечение экономии. В современных условиях типичным является не сохранение потребительских качеств, а экономия на из-

держках в расчете на единицу полезного эффекта.

7.2. Формирование цен на продукцию

Цена – денежное выражение стоимости товара (продукции, работ, услуг), т.е. то количество денег, которое покупатель платит за товар.

Цены могут быть классифицированы по различным признакам:

- 1) по степени регулируемости:
 - свободные;
 - регулируемые;
 - фиксированные;
- 2) по характеру обслуживаемого оборота:
 - оптовые цены на продукцию промышленности;
 - цены на строительную продукцию;
 - закупочные цены;
 - тарифы грузового и пассажирского транспорта;
 - розничные цены;
 - тарифы на платные услуги, оказываемые населению;
 - цены, обслуживающие внешнеторговый оборот;
- 3) в зависимости от стадии товародвижения:
 - оптовая цена предприятия (цена предприятия, цена изготовителя);
 - оптовая цена закупки (цена оптовиков);
 - розничная цена;
- 4) в зависимости от района действия:
 - цены единые по стране (стоимость иностранной валюты);
 - цены, дифференцированные по регионам;
- 5) по срокам действия:
 - условно-постоянные цены;
 - временные цены;
 - сезонные цены;

б) по другим признакам выделяют:

- аукционные цены;
- биржевые цены;
- договорные (контрактные) цены и др.

Ценовая политика – это механизм или модель принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков для достижения поставленных целей хозяйственной деятельности.

Предприятие самостоятельно определяет схему разработки ценовой политики исходя из целей и задач развития фирмы, организационной структуры и методов управления, установившихся традиций на предприятии, уровня издержек производства и других внутренних факторов, а также состояния и развития предпринимательской среды, т.е. внешних факторов.

При разработке ценовой политики обычно решаются следующие вопросы:

- в каких случаях необходимо использовать ценовую политику;
- когда необходимо отреагировать с помощью цены на рыночную политику конкурентов;
- какими мерами ценовой политики должно сопровождаться введение на рынок нового продукта;
- по каким товарам из продаваемого ассортимента необходимо изменить цены;
- на каких рынках надо проводить активную ценовую политику, изменить ценовую стратегию;
- как распределить во времени определенные ценовые изменения;
- какими ценовыми мерами можно усилить эффективность сбыта;
- как учесть в ценовой политике имеющиеся внутренние и внешние ограничения предпринимательской деятельности и ряд других.

Процесс разработки и реализации ценовой политики предприятия состоит из нескольких **этапов**:

1. На начальном этапе разработки ценовой политики предприятию необходимо решить, каких именно хозяйственных целей оно стремится достичь с помощью выпуска конкретного товара. Обычно выделяют три *основные цели ценовой политики*: обеспечение сбыта (выживаемости), максимизация прибыли, удержание рынка.

Обеспечение сбыта (выживаемости) – главная цель предприятий, осуществляющих свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, когда на рынке представлено много производителей аналогичного товара. Выбор этой цели возможен в тех случаях, когда спрос потребителей по цене эластичен, а также в тех случаях, когда предприятие ставит задачу добиться максимального роста объема сбыта и увеличения совокупной прибыли путем некоторого снижения дохода с каждой единицы товара. Предприятие может исходить из предположения, что увеличение объема реализации сократит относительные издержки производства и сбыта, что дает возможность увеличить сбыт продукции. С этой целью предприятие занижает цены – использует так называемые цены проникновения – специально занижаемые цены, способствующие расширению сбыта и захвату большой доли рынка.

Постановка цели максимизации прибыли означает, что предприятие стремится максимизировать текущую прибыль. Оно производит оценку спроса и издержек применительно к разным уровням цен и выбирает такую цену, которая обеспечит максимальное возмещение затрат.

Цель, преследующая удержание рынка, предполагает сохранение предприятием существующего положения на рынке или благоприятных условий для своей деятельности, что требует принятия различных мер для предотвращения спада сбыта и обострения конкурентной борьбы.

Указанные выше цели ценовой политики обычно являются долгосрочными, рассчитанными на относительно продолжительный период времени. Кроме долгосрочных, предприятие может ставить и краткосрочные цели ценовой политики. Обычно к ним относятся следующие:

- стабилизация рыночной ситуации;

- снижение влияния изменения цен на спрос;
- сохранение существующего лидерства в ценах;
- ограничение потенциальной конкуренции;
- повышение имиджа предприятия или продукта;
- стимулирование сбыта тех товаров, которые занимают слабые позиции на рынке, и т.д.

2. *Исследование закономерностей формирования спроса* на производимый продукт является важным этапом в разработке ценовой политики предприятия. Закономерности спроса анализируются с помощью кривых спроса и предложения, а также коэффициентов эластичности по цене. Чем менее эластично реагирует спрос, тем более высокую цену может установить продавец товара. И наоборот, чем эластичнее реагирует спрос, тем больше оснований использовать политику снижения цен на производимую продукцию, так как это приводит к увеличению объемов сбыта, а следовательно, и доходов предприятия.

3. Для осуществления продуманной ценовой политики необходимо *анализировать уровень и структуру издержек*, оценивать средние издержки на единицу продукции, сопоставлять их с планируемым объемом производства и существующими на рынке ценами. Если на рынке действует несколько конкурирующих предприятий, то необходимо сравнить издержки предприятия с издержками основных конкурентов. Издержки производства образуют нижнюю границу цены. Они определяют возможности предприятия в области изменения цен в конкурентной борьбе. Цена не может опускаться ниже определенной границы, отражающей издержки производства и приемлемый для предприятия уровень прибыли, в противном случае производство является экономически невыгодным.

4. *Анализ цен и товаров конкурентов*. Разницу между верхней границей цены, определяемой платежеспособным спросом, и нижней границей, образуемой издержками, иногда называют полем игры предпринимателя по установлению цен. Именно в этом интервале обычно и устанавливается конкретная цена на тот или иной производимый предприятием товар.

Уровень устанавливаемой цены должен быть сопоставим с ценами и качеством аналогичных или подобных товаров.

Изучая продукцию конкурентов, их ценовые каталоги, опрашивая покупателей, предприятие должно объективно оценить свои позиции на рынке и на этой основе корректировать цены на продукцию. Цены могут быть выше, чем у конкурентов, если производимый товар превосходит их по качественным характеристикам, и наоборот, если потребительские свойства товара уступают соответствующим характеристикам товаров конкурентов, то цены должны быть ниже. Если предлагаемый предприятием товар аналогичен товарам основных конкурентов, то его цена будет близка к ценам товаров конкурентов.

Методы ценообразования

Все **методы ценообразования** могут быть разделены на три основные группы в зависимости от того, на что в большей степени ориентируется фирма-производитель или продавец при выборе того или иного метода:

Затратные методы

Затратные методы ценообразования предполагают расчет цены продажи продукции путем прибавления к издержкам производства некой определенной величины.

Рыночные методы

Предприятия, использующие **рыночные методы с ориентацией на потребителя**, прежде всего, ориентированы в своей практике ценообразования на сложившийся уровень спроса на товар, на эластичность спроса, а также на ценностное восприятие потребителем их продукции.

Параметрические методы

Фирмы часто испытывают необходимость в проектировании и освоении производства такой продукции, которая не заменяет ранее освоенную, а дополняет или расширяет уже существующий параметрический ряд изделий. Под параметрическим рядом понимается совокупность конструктивно и технологически однородных изделий, предназначенных для выполнения одних и тех же функций и отличающихся друг от друга значениями технико-экономических

параметров в соответствии с выполняемыми производственными операциями.

7.3. Финансовые результаты деятельности предприятия

Любая коммерческая организация ставит своей целью постоянное получение прибыли, причем желательно максимизировать все доходы и минимизировать расходы.

Доходы, в зависимости от их характера и направления деятельности организации, подразделяются:

- 1) доходы от обычных видов деятельности (выручка от продажи продукции или выполнения работ или оказания услуг);
- 2) прочие доходы (доходы от сдачи имущества в аренду, процента по ценным бумагам, доходы от продажи основных средств, штрафы, пени и неустойки, уплаченные нам за невыполнение договорных обязательств, поступления от причиненных убытков, курсовые разницы при покупке иностранной валюты, страховые возмещения, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных активов и т.п.).

Расходы также подразделяются:

- 1) расходы по обычным видам деятельности (все расходы, связанные с изготовлением или приобретением и продажей продукции);
- 2) прочие расходы (расходы по аренде, по процентам, выплаченным банкам или кредиторам, расходы на приобретение основных средств, штрафы, пени и неустойки, уплаченные нашему предприятию по нарушению договоров, расходы по возмещению причиненных другим организациям убытков, отрицательные курсовые разницы, суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, расходы, возникшие как следствие чрезвычайных обстоятельств и т.п.).

Таким образом, для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции. Когда выручка превышает себестои-

мость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При реализации без убытков отсутствует и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки – отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Прибыль в общем виде можно представить как положительную разницу между доходами организации и ее расходами. Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности. Она может быть от реализации всей продукции или же на единицу продукции.

$$\text{Прибыль общая} = \text{Выручка} - \text{Себестоимость} = P \cdot Q - Q \cdot \text{Себестоимость} = P \cdot Q - Q \cdot (\text{Пер ед} + \text{Пост ед}) . \quad (44)$$

$$\text{Прибыль на единицу продукции} = \text{Цена} - \text{Себестоимость единицы продукции} . \quad (45)$$

$$\text{Прибыль ед} = \frac{\text{Прибыль общая}}{Q} , \quad (46)$$

где P – цена единицы продукции;

Q – количество реализованной продукции;

Пер – переменные затраты;

Пост – постоянные затраты;

Пер ед. – переменные затраты на единицу продукции;

Пост ед. – постоянные затраты на единицу продукции.

Для безубыточной работы предприятия на этапе планирования производства необходимо рассчитать точку безубыточности (критический объем производства - $Q_{\text{крит}}$). Такой объем производства и реализации продукции, при котором предприятие полностью окупает все расходы, но не имеет прибыли.

$$Q_{\text{крит}} = \frac{\text{Пост (общ)}}{P \text{ ед} - \text{Пер (ед)}} . \quad (47)$$

Критический объем производства измеряется в натуральном выражении. Чтобы выразить в рублях необходимо полученное натуральное выражение умножить на цену.

Виды прибыли

Различают прибыль от реализации продукции, балансовую прибыль (прибыль до налогообложения) и чистую прибыль предприятия.

Прибыль от реализации определяется как разница выручки и затрат на производство и реализацию продукции.

Балансовая прибыль считается по всем видам деятельности предприятия и состоит из прибыли от реализации продукции и прибыли от прочей деятельности.

Чистая прибыль – это балансовая прибыль за вычетом налога на прибыль. Налог на прибыль в настоящее время составляет 20%.

Прибыль выполняет ряд важнейших **функций**:

1) прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли на предприятии означает, что доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью;

2) прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия;

3) прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

Прибыль, полученная предприятием, подлежит распределению. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, называется *чистой прибылью* и также подлежит распределению.

Распределение чистой прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и др.

Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия. В соответствии с уставом предприятия могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовывать фонды специального назначения.

Рассмотренные показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Относительной характеристикой финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия является *рентабельность*. Показатели рентабельности определяют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств, выручке или капитала с различных позиций. Для оценки уровня эффективности работы предприятия получаемый результат (валовой доход, прибыль) сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами. Показатели рентабельности можно разделить на следующие группы:

$$\text{Рентабельность продукции} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость продукции}} \cdot 100\% . \quad (48)$$

В экономическом смысле характеризует прибыльность продукции предприятия

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Выручка от реализации}} \cdot 100\% . \quad (49)$$

Рентабельность продаж характеризует, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля выручки.

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость активов (всего имущества)}} \cdot 100\% . \quad (50)$$

В экономическом смысле характеризует эффективность использования активов.

Упражнения для проверки знаний

Вопросы к семинарским и практическим занятиям

1. Перечислите основные виды основных средств организаций.
2. Назовите все виды стоимостной оценки основных средств.
3. Раскройте сущность и цель процесса амортизации основных фондов.
4. Перечислите способы начисления амортизации.
5. Назовите основные показатели использования основных средств организаций.
6. Дайте определение оборотных средств организаций.
7. Перечислите состав оборотных средств.
8. Раскройте суть процесса нормирования оборотных средств.
9. Назовите основные виды производственных запасов.
10. Перечислите показатели эффективности использования оборотных средств.
11. Назовите показатели объема продукции предприятия.
12. Перечислите категории работающих, входящих в промышленно-производственный персонал организаций.
13. Назовите виды численности на предприятии.
14. Назовите основные формы и системы оплаты труда на предприятиях.
15. Раскройте сущность и методы мотивации персонала организации.
16. Перечислите показатели эффективности использования трудовых ресурсов организации.
17. Дайте определение и классификацию цен на продукцию.
18. Назовите порядок формирования цен на предприятиях.

19. Перечислите методы ценообразования.
20. Дайте определение доходов и расходов организации.
21. Назовите виды прибыли организации и порядок их формирования.
22. Раскройте экономический смысл показателей рентабельности.

Задачи для решения

Задача 1

Приобретен объект основных средств стоимостью 100 тыс. рублей и сроком полезного использования 5 лет. *Определите годовую сумму амортизационных отчислений всеми возможными способами начисления амортизации.*

Задача 2

Приобретен автомобиль грузоподъемностью более 2-х тонн с предполагаемым пробегом 400 тыс. км., стоимостью 700 тыс. руб. В отчетном году пробег составил 15 тыс. км. *Определите сумму амортизационных отчислений.*

Задача 3

Стоимость основных фондов на начало года составляет 100 тыс. руб. Стоимость введенных основных фондов составила в январе – 50 тыс. руб., в мае – 10 тыс. руб., в ноябре – 20 тыс. руб. Стоимость выбывших основных фондов составила: в феврале – 20 тыс. руб., в декабре – 30 тыс. руб. *Определите:*

- а) общую стоимость введенных основных фондов;*
- б) общую стоимость выбывших основных фондов;*
- в) среднегодовую стоимость введенных основных фондов;*
- г) среднегодовую стоимость выбывших основных фондов;*
- д) стоимость основных фондов на конец года;*
- е) среднегодовую стоимость основных производственных фондов всеми видами средних.*

Задача 4

Ткацкая фабрика работает в 2 смены по 8 часов, количество ткацких станков на начало года составляет 50 ед., с 1 апреля установлено еще 12 стан-

ков, а с 1 сентября выбыло 6 станков. Число рабочих дней в году – 260. Процент плановых простоев равен – 5. Производительность одного станка составляет 10 метров ткани в час. План выпуска продукции 1,5 млн. метров в год. *Рассчитайте производственную мощность по выпуску ткани и коэффициент использования производственной мощности.*

Задача 5

На начало года балансовая стоимость машин – 40 млн. руб. В ноябре были введены в эксплуатацию машины стоимостью 20 млн. руб. Были выведены из эксплуатации в апреле машины на сумму 6 млн. руб., а в июле на сумму 3 млн. руб. *Определите среднегодовую стоимость машин, а также показатели движения основных фондов.*

Задача 6

Определите норматив оборотных средств по сырью, если расход сырья и материалов за квартал составляет 90 000 тыс. руб. Количество дней в квартале – 90 и норма запаса по сырью составляет 26 дней.

Определите потребность в оборотных средствах по незавершенному производству, если выпуск продукции по себестоимости за квартал составляет 180 000 тыс. руб. и длительность производственного цикла – 3 дня.

Определите потребность в оборотных средствах по готовой продукции, если норма запаса по готовой продукции составляет 2 дня.

Определите общую потребность предприятия в оборотных средствах.

Задача 7

Определите норматив оборотных средств по незавершенному производству, если известно, что выпуск продукции за год составляет 12 тыс. изделий. Себестоимость одного изделия 80 руб., в том числе стоимость материалов 50 руб. и прочие производственные расходы 30 руб. Длительность производственного цикла 5 дней.

Задача 8

Объем выпуска продукции в первом полугодии отчетного года – 6 млн. руб. Число дней в полугодии – 180. Остаток оборотных средств на 1 января от-

четного года – 400 тыс. руб., на 1 февраля – 420 тыс. руб., на 1 марта – 430 тыс. руб., на 1 апреля – 430 тыс. руб., на 1 мая – 460 тыс. руб., на 1 июня – 460 тыс. руб., на 1 июля – 460 тыс. руб. Продолжительность одного оборота в первом полугодии предыдущего года составляла 16 дней. *Определите показатели эффективности использования оборотных средств за первое полугодие отчетного периода и относительную экономию (дополнительное привлечение) оборотных средств в первом полугодии отчетного периода по сравнению с первым полугодием предыдущего года.*

Задача 9

В первом квартале предприятие реализовало продукцию на 1 200 млн. руб. Средний остаток оборотных средств составляет 120 млн. руб. Во 2-м квартале объем реализованной продукции увеличился на 12%, а длительность одного оборота уменьшилась на 2 дня. *Определите:*

- 1) коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота в 1-м квартале;*
- 2) коэффициент оборачиваемости оборотных средств, их абсолютное значение во 2-м квартале;*
- 3) высвобождение оборотных средств в результате сокращения продолжительности 1 оборота.*

Задача 10

Предприятие произвело основной продукции на сумму 14 000 тыс. руб., услуги промышленного характера составили 1 300 тыс. руб., стоимость полуфабрикатов – 1 400 тыс. руб., из них 50% были использованы в собственном производстве. Размер незавершенного производства на конец периода увеличился на 950 тыс. руб. Остатки готовой продукции на складе на начало периода – 200 тыс. руб., на конец периода – 80 тыс. руб. Стоимость материальных затрат составляет 55% товарной продукции. *Определите объемы валовой, товарной, реализованной и чистой продукции.*

Задача 11

Сезонное предприятие работает с 15 марта. Число работников по списку:

15 марта – 200 человек;
16 марта – 202 человека;
17 марта – 203 человека;
18, 19 марта – выходные;
с 20 по 31 марта – 205 человек;
с 1 апреля по 15 июня – 305 человек;
с 16 июня по 31 августа – 310 человек;
с 1 сентября по 31 декабря – 200 человек.

Определите среднесписочную численность работников в марте, I, II, III, IV кварталах и за год.

Задача 12

Имеются следующие данные: численность работников на 1 января отчетного года 500 чел.; численность работников на конец отчетного года 550 чел.; принято работников за период 270 чел.; выбыло всего за год работников 220 чел.; в т. ч.: по собственному желанию 80 чел., уволено за прогулы и другие нарушения 10 чел. *Рассчитайте показатели движения рабочей силы за отчетный год.*

Задача 13

За год произведено продукции на 45 млн. руб. Среднегодовая списочная численность рабочих – 90 человек. Отработано одним списочным рабочим 250 дней. Средняя продолжительность рабочего дня – 8 часов. *Определите среднегодовую, среднедневную и среднечасовую производительность труда.*

Задача 14

Определите среднегодовой уровень производительности труда и его изменение в планируемом периоде, в цехе окраски машиностроительного завода, если известно, что за отчетный период было окрашено 210 тыс. комплектов деталей, при количестве работающих 42 человека. В планируемом году предусмотрено увеличить окраску комплектов в 1,7 раза, увеличив число работающих на 13 человек.

Задача 15

Определите снижение трудоемкости, высвобождение рабочих и рост производительности труда за счет проведения ряда организационно-технических мероприятий. Годовой выпуск изделий – 52 000 штук. Трудоемкость одного изделия уменьшилась с 1 января на 5 минут и составила 50 минут. Полезный годовой фонд времени 1 рабочего – 1840 часов.

Задача 16

Рассчитайте заработанную плату рабочего за месяц по сдельно-премиальной системе оплаты труда. Сдельный заработок за месяц – 8000 рублей. План выполнен на 105%. Согласно положению о премировании, рабочему выплачивается премия за выполнение плана 15% и за каждый процент перевыполнения плана по 2% сдельного заработка.

Задача 17

Рабочий за месяц изготовил 350 изделий, выполнив норму на 120%. Сдельная расценка за изделие – 50 рублей. Оплата труда за изготовление продукции сверх нормы производится по расценкам, увеличенным в 1,5 раза. *Определите заработную плату рабочего при сдельно-прогрессивной системе оплаты труда.*

Задача 18

Определите относительное и абсолютное изменение себестоимости продукции в связи с изменением объема производства. Объем производства по плану 100 ед. изделий, по отчету - 110 ед. изделий. Затраты на плановый объем производства следующие: сырье – 12 000 руб., полуфабрикаты – 4 000 руб., заработная плата производственных рабочих и отчисления на социальные нужды – 6 000 руб., амортизация оборудования – 12 000 руб., заработная плата и отчисления на социальные нужды административных работников – 10 000 руб., расходы на содержание производственных помещений – 1 000 руб., электроэнергия на производственные нужды – 14 000 руб., электроэнергия на освещение служебных помещений - 1 000 руб.

Задача 19

Выручка от реализации продукции – 800 тыс. руб., затраты на производство и реализацию – 680 тыс. руб., прибыль от реализации имущества – 15 тыс. руб., прибыль от внереализационных операций – 14 тыс. руб. *Определите балансовую прибыль и рентабельность продаж.*

Задача 20

Определите прибыль от реализации продукции, если на начало года остатки товарной продукции – 200 ед., план выпуска – 800 ед. Остатки товарной продукции на конец года – 100 ед. Полная себестоимость – 7 тыс. руб. Цена – 8 тыс. руб.

Задача 21

Предприятие производит продукцию, цена одного изделия, которого 1 800 руб. Удельные переменные расходы – 900 руб. Общие постоянные расходы – 150 тыс. руб. *Определите критический объем выпуска в денежном и натуральном выражении.*

Задача 22

Цена на изделие, составляющая в 1 квартале 200 руб., во 2 квартале повысилась на 10%. Постоянные издержки – 20 тыс. руб. Удельные переменные издержки – 60 руб. *Рассчитайте, как изменение цены повлияет на критический объем производства.*

Тест для самопроверки знаний

1. Какая из предложенных характеристик отражает сущность основных средств:
 - а) использование основных средств в течение длительного времени (свыше 12 месяцев);
 - б) стоимость основных средств переносится на производственную продукцию целиком;

- в) основные средства полностью используются в одном производственном цикле;
 - г) основные средства постоянно находятся в обращении и проходят несколько стадий.
2. Что представляет собой остаточная стоимость основных средств:
- а) все фактические затраты на приобретение или строительство объекта;
 - б) стоимость воспроизводства таких же основных средств в современных условиях;
 - в) стоимость реализации полностью изношенных основных средств, когда они не могут быть использованы по своему прямому назначению;
 - г) разница между первоначальной стоимостью и суммой износа.
3. Что понимают под термином «амортизация»:
- а) потеря средствами труда своих первоначальных качеств;
 - б) перенесение по частям, по мере физического и морального износа, стоимости основных средств на стоимость производимого продукта;
 - в) выделение продукции фирмы из общей массы конкурирующих товаров с помощью цены, качества, товарного знака;
 - г) предложение однотипных товаров и услуг по разным ценам.
4. Производственная мощность предприятия это:
- а) состояние фирмы, когда сумма выручки от реализации продукции покрывает затраты на производство и реализацию этой продукции;
 - б) максимально возможный годовой выпуск продукции, выполнения работ и услуг в установленных номенклатуре и ассортименте при наиболее полном использовании всех имеющихся ресурсов;
 - в) плодотворность, продуктивность производственной деятельности людей;

- г) объём продукции (работы), производимой в единицу времени данным оборудованием в соответствии с его конструктивными особенностями, технической характеристикой и производственной квалификацией рабочих.
5. Дебиторская задолженность является частью ... предприятия:
- а) оборотных активов;
 - б) заемного капитала;
 - в) внеоборотных активов;
 - г) собственного капитала.
6. Основная цель создания производственной программы:
- а) максимизация прибыли;
 - б) поиск новых поставщиков сырья;
 - в) поиск новых каналов сбыта;
 - г) увеличение производственной мощности.
7. По каким элементам классифицируются оборотные средства в зависимости от назначения производственно-хозяйственной деятельности:
- а) производственные запасы, незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства, расходы будущих периодов, фонды обращения;
 - б) собственные, заемные, привлеченные оборотные средства;
 - в) нормируемые, ненормируемые оборотные средства;
 - г) наиболее ликвидные активы, быстро реализуемые активы, медленно реализуемые активы.
8. К фондам обращения НЕ относится:
- а) готовая к реализации продукция, находящаяся на складах предприятия;
 - б) продукция отгруженная, но еще не оплаченная покупателем;
 - в) денежные средства;
 - г) расходы будущих периодов.

9. Вставьте пропущенное слово: Коэффициент ... показывает, какая доля оборотных средств содержится в каждом рубле выручки:
- а) оборачиваемости;
 - б) закрепления;
 - в) интенсивного использования;
 - г) фондоемкость.
10. К какой категории персонала относится начальник отдела кадров:
- а) руководители;
 - б) специалисты;
 - в) служащие;
 - г) основные рабочие;
 - д) вспомогательные рабочие.
11. Что является наиболее важным для эффективного использования трудовых ресурсов:
- а) нормирование труда;
 - б) большое число сотрудников;
 - в) высокая заработная плата персонала.
12. Состав, соподчиненность, взаимодействие и распределение работ по подразделениям и органам управления, между которыми устанавливаются определенные отношения по поводу реализации властных полномочий, потоков команд и информации – это ...
- а) инфраструктура предприятия;
 - б) организационная структура предприятия;
 - в) производственная структура предприятия;
 - г) рабочий коллектив.
13. К какому типу организационной структуры относится данная характеристика: «во главе каждого подразделения стоит руководитель, объединивший все функции управления и осуществляющий единоличное руководство»:
- а) линейная структура;

- б) функциональная структура;
- в) адаптивная структура;
- г) дивизиональная структура.

14. Функциональная структура предполагает:

- а) слабое или умеренное использование формальных правил и процедур, децентрализация и участием специалистов в принятии решений, широко определяемой ответственностью в работе, гибкостью структуры власти и небольшим количеством уровней иерархии;
- б) наличие временных органов управления, которые создаются для решения конкретной задачи. Смысл структуры состоит в том, чтобы собрать в одну команду самых квалифицированных сотрудников организации для осуществления сложного проекта. Когда проект завершен, команда распускается;
- в) члены проектной группы подчиняются как руководителю проекта, так и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно;
- г) специализацию выполнения отдельных функций управления. Для их осуществления выделяются отдельные подразделения.

15. Абсолютным показателем эффективности предпринимательской деятельности является ...

- а) прибыльность;
- б) рентабельность;
- в) прибыль;
- г) безубыточность.

16. Какая классификация затрат позволяет определить себестоимость единицы продукции:

- а) классификация по экономическим элементам;
- б) классификация по статьям калькуляции;
- в) классификация по функциональной роли;

г) классификация по способу отнесения на себестоимость.

17. К видам затрат НЕ относится:

- а) заработная плата;
- б) сырье и материалы;
- в) амортизация;
- г) себестоимость.

18. Укажите наиболее распространенный вид ценообразования:

- а) затратное ценообразование;
- б) максимизация прибыли;
- в) удержание рынка;
- г) обеспечение сбыта (выживаемости).

19. Установите соответствия между стоимостными показателями и их характеристикой:

1. Товарная продукция.

2. Валовая продукция.

3. Отгруженная продукция:

- а) представляет собой стоимость всего товара, отгруженного покупателям, вне зависимости от получения оплаты;
- б) определяется как стоимость всей продукции, имеющей товарный вид, включая готовый товар на складе предприятия;
- в) представляет собой выражение общего результата производственно-хозяйственной деятельности предприятия за определенный период времени, включая незавершенное производство и работы, выполненные для удовлетворения собственных нужд предприятия.

МОДУЛЬ 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Тема 8. Производственный процесс и принципы его организации

Тема 9. Производственная структура предприятия

Тема 10. Производственная инфраструктура предприятия

Вопросы к семинарским и практическим занятиям

Тест для самопроверки знаний

Тема 8. Производственный процесс и принципы его организации

8.1. Понятие производственного процесса

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных приемов и методов рационального сочетания живого труда со средствами производства, в результате которых создаются материальные блага. Основными *элементами* производственного процесса являются труд, средства труда и предметы труда.

Производственный процесс состоит из следующих процессов:

основные — это технологические процессы, в ходе которых происходят изменения геометрических форм, размеров и физико-химических свойств продукции;

вспомогательные — это процессы, которые обеспечивают бесперебойное протекание основных процессов (изготовление и ремонт инструментов и оснастки; ремонт оборудования; обеспечение всеми видами энергий (электроэнергией, теплом, паром, водой, сжатым воздухом и т.д.). Во вспомогательном производственном процессе изготавливается продукция, которая будет использоваться внутри предприятия;

обслуживающие — это процессы, связанные с обслуживанием как основных, так и вспомогательных процессов и не создающие продукцию (хранение, транспортировка, технический контроль и т.д.). В результате обслуживающего производственного процесса никакой продукции не создаётся.

Структура производственных процессов показана на рис. 12.

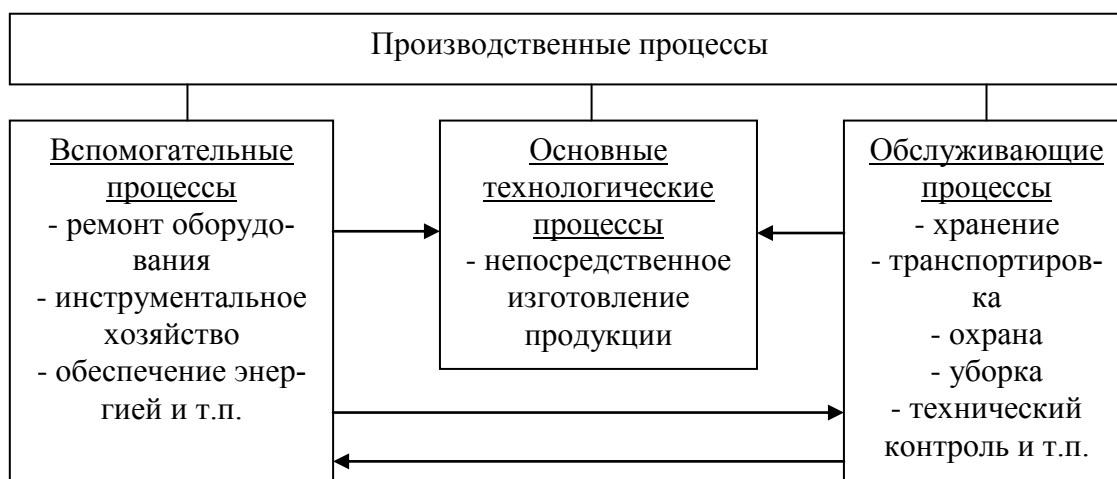


Рис. 12. Структура производственных процессов

В условиях автоматизированного, автоматического и гибкого интегрированного производств вспомогательные и обслуживающие процессы в той или иной степени объединяются с основными и становятся неотъемлемой частью процессов производства продукции.

Любой производственный процесс состоит из операций и предполагает наличие рабочих мест.

Операция – это часть производственного процесса по обработке предмета труда на одном рабочем месте без переналадки оборудования одним рабочим (или бригадой рабочих) при помощи одних и тех же орудий труда. В соответствии с группировкой производственных процессов операции также подразделяются на основные и вспомогательные. При выполнении *основных (технологических)* операций предмет обработки меняет свои внешние и внутренние свойства (форму, цвет, химический состав). При выполнении *вспомогательных (не технологических)* операций предмет обработки не меняется ни внешне, ни внутренне (операции по перемещению предметов труда, укладка продукции, контроль качества).

Операции различаются также в зависимости от применяемых средств труда:

- *ручные*, выполняемые без применения машин, механизмов и механизированного инструмента (кладка кирпича);

- *машинно-ручные* — выполняются с помощью машин или ручного инструмента при непрерывном участии рабочего (обточка детали на станке);

- *машинные (механизированные)* — выполняемые на станках, установках, агрегатах при ограниченном участии рабочего (например, установка, закрепление, пуск и остановка станка, раскрепление и снятие детали). Остальное выполняет станок. Операции выполняются при помощи машины, рабочий выполняет ограниченные функции, например установку детали на станок;

- *автоматизированные* — выполняются на автоматическом оборудовании или автоматических линиях (без участия рабочего – обработка деталей на станках-автоматах);

- *аппаратурные процессы* характеризуются выполнением машинных и автоматических операций в специальных агрегатах: печах, установках, ваннах и т.д. (совершаются в специальных аппаратах, в которых на предмет труда воздействует электрическая или другая энергия – термические, гальванические процессы).

Технологические процессы, в свою очередь, делятся на фазы.

Фаза — комплекс работ, выполнение которых характеризует завершение определенной части технологического процесса и связано с переходом предмета труда из одного качественного состояния в другое.

На промышленных предприятиях технологические процессы в основном делятся на три фазы: заготовительная, обрабатывающая и сборочная.

Условием оптимальной организации производственного процесса является его рациональное распределение по рабочим местам и во времени. Основным здесь выступает понятие *производственного цикла*, характеризующего календарный период времени, в течение которого предмет труда проходит все операции по превращению в готовую продукцию. Он измеряется в минутах, часах, днях.

Фазная структура технологических процессов представлена на рис. 13.

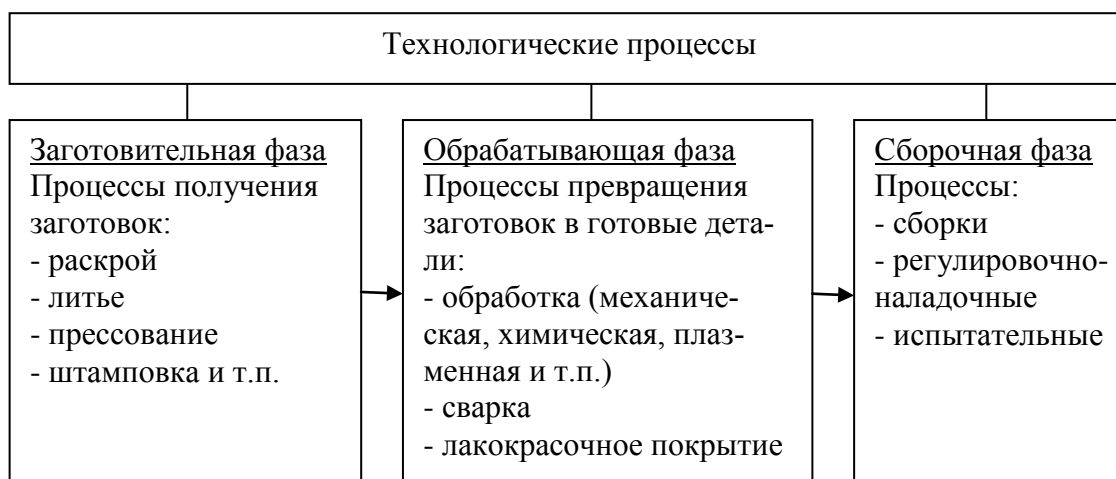


Рис. 13. Фазная структура технологических процессов

Состав и соотношение по времени отдельных элементов производственного цикла между собой представляют его *структуру*. При этом разная продукция имеет различную структуру производственного цикла. Так, в условиях непрерывного производства в составе производственного цикла отсутствуют перерывы. В большинстве отраслей с прерывным характером производства (машиностроение, приборостроение) отсутствуют естественные процессы.

Основными *путями сокращения длительности производственного цикла* принято считать: повышение уровня комплексной механизации и автоматизации производственных процессов; сокращение времени вспомогательных операций; рациональное использование внутрисменных перерывов (совмещение операций); централизованное обеспечение рабочих мест материалами, инструментом и технологической оснасткой.

8.2. Принципы организации производственного процесса

Соблюдение принципов организации производственного процесса — одно из основополагающих условий эффективности деятельности предприятия.

Основные принципы организации производственного процесса и их содержание приведены ниже:

<i>Принцип пропорциональности</i>	Пропорциональная производительность в единицу времени всех производственных подразделений предприятия (цехов, участков) и отдельных рабочих мест.
<i>Принцип дифференциации</i>	Разделение производственного процесса изготовления одноименных изделий между отдельными подразделениями предприятия (например, создание производственных участков или цехов по технологическому или предметному признаку)
<i>Принцип комбинирования</i>	Объединение всех или части разнохарактерных процессов по изготовлению определенного вида изделия в пределах одного участка, цеха, производства
<i>Принцип концентрации</i>	Сосредоточение выполнения определенных производственных операций по изготовлению технологически однородной продукции или выполнению функционально однородных работ на отдельных участках, рабочих местах, в цехах и производствах предприятия
<i>Принцип специализации</i>	Формы разделения труда на предприятии, в цехе. Закрепление за каждым подразделением предприятия ограниченной номенклатуры работ, операций деталей или изделий
<i>Принцип универсализации</i>	Противоположен принципу специализации. Каждое рабочее место или производственное подразделение занято изготовлением изделий и деталей широкого ассортимента или выполнением различных производственных операций
<i>Принцип стандартизации</i>	Под принципом стандартизации в организации производственного процесса понимают разработку, установление и применение однообразных условий, обеспечивающих наилучшее его протекание
<i>Принцип параллельности</i>	Одновременное выполнение технологического процесса на всех или некоторых его операциях. Реализация принципа существенно сокращает производственный цикл изготовления изделия

<i>Принцип прямоочности</i>	Требование прямолинейного движения предметов труда по ходу технологического процесса, то есть по кратчайшему пути прохождения изделием всех фаз производственного процесса без возвратов в его движении
<i>Принцип непрерывности</i>	Сведение к минимуму всех перерывов в процессе производства конкретного изделия
<i>Принцип ритмичности</i>	Выпуск в равные промежутки времени равного количества изделий
<i>Принцип автоматичности</i>	Максимально возможное и экономически целесообразное освобождение рабочего от затрат ручного труда на основе применения автоматического оборудования
<i>Принцип соответствия форм производственного процесса его технико-экономическому содержанию</i>	Формирование производственной структуры предприятия с учетом особенности производства и условий его протекания, дающую наилучшие экономические показатели

Экономическая эффективность рациональной организации производственного процесса выражается в сокращении длительности производственного цикла изделий, в снижении издержек на производство продукции, улучшении использования основных производственных фондов и увеличении оборачиваемости оборотных средств.

8.3. Типы организации производства

Тип производства служит организационно-технической и экономической характеристикой производства с точки зрения уровня его специализации, состава и номенклатуры продукции, масштаба и повторяемости изделий в производстве. Тип производства предопределяет производственную структуру предприятия и его цехов, характер загрузки рабочих мест и движение предметов труда в процессе производства. Каждому типу производства свойственны опре-

деленные особенности организации производства, труда, состав оборудования, применяемые технологические процессы, состав и квалификация кадров.

Тип производства предприятия определяется типом производства ведущего цеха, а тип производства цеха — характеристикой участка, где выполняются наиболее ответственные операции и сосредоточена основная часть производственных фондов. Отнесение завода к тому или иному типу производства носит условный характер, поскольку на предприятии и даже в отдельных цехах может иметь место сочетание различных типов производства.

Различают следующие типы производства: массовое, серийное, единичное. В свою очередь серийное производство делится на мелко-, средне- и крупносерийное. Тип производства обычно характеризуется коэффициентом специализации рабочих мест, или *коэффициентом серийности* (K_c), который определяется количеством деталей операций, выполняющихся в среднем на одном рабочем месте:

$$K_c = r \cdot n / p, \quad (46)$$

где p — число рабочих мест; r — среднее количество операций, которые выполняются при изготовлении каждой детали; n — количество наименований деталей, которые обрабатываются данной группой рабочих мест.

Коэффициент серийности массового производства — 1–3, крупносерийного — 4–10, среднесерийного — 11–20, мелкосерийного — более 20.

Единичное производство характеризуется широкой номенклатурой изготавливаемых изделий, малым объемом их выпуска, выполнением на каждом рабочем месте весьма разнообразных операций. К продукции единичного типа производства относятся уникальные станки, турбины, прокатные станы, атомные реакторы, а также большинство строительных объектов (кроме стандартного домостроения).

В *серийном производстве* изготавливается относительно ограниченная номенклатура изделий (партиями). За одним рабочим местом, как правило, закреплены несколько операций.

Массовое производство характеризуется узкой специализацией рабочих мест, ориентированных на выполнение одной-двух постоянно повторяющихся деталеопераций (в большинстве случаев коэффициент сменности = 1). Несмотря на очевидные достоинства массового и крупносерийного производств, для них характерны и существенные недостатки. К недостаткам можно отнести ориентацию не на конкретного потребителя с его индивидуальными запросами, а на усредненные стандарты, а также жесткость технологии, обуславливающая трудности перестройки производства из-за наличия значительного количества специального оборудования и оснастки.

Сравнение по факторам типов производств приведено в табл. 2.

Таблица 2

Характеристики типов производств

Факторы	Тип производства		
	единичное	серийное	массовое
Номенклатура изготавливаемых изделий	Большая	Ограниченная	Малая
Постоянство номенклатуры	Отсутствует	Имеется	Имеется
Объем выпуска	Малый	Средний	Большой
Закрепление операций за рабочими местами	Отсутствует	Частичное	Полное
Применяемое оборудование, инструмент и оснастка	Универсальное	Универсальное, специальное	Специальное
Квалификация рабочих	Высокая	Средняя	Низкая
Себестоимость продукции	Высокая	Средняя	Низкая
Производственная специализация цехов и участков	Технологическая	Смешанная	Предметная

Тип производства оказывает решающее значение на особенности организации производства, его экономические показатели, структуру себестоимости (в единичном производстве высока доля живого труда, а в массовом — затраты на ремонтно-эксплуатационные нужды и содержание оборудования), уровень оснащенности.

8.4. Формы организации производства

К формам организации производства относятся концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование.

1. Концентрация представляет собой процесс сосредоточения изготовления продукции на предприятиях и в его производственных подразделениях.

Уровень концентрации зависит в первую очередь от величины единичной мощности машин, агрегатов, аппаратов, технологических установок, количества однотипного оборудования, размеров и числа технологически однородных производств. Для измерения уровня концентрации используются показатели объема продукции, численности работников, а в отдельных отраслях — стоимости основных фондов.

В зависимости от уровня концентрации различают крупные, средние и малые предприятия, цеха, участки. Тенденцией в условиях рыночной экономики является увеличение доли малых предприятий, которые призваны способствовать стабилизации потребительского рынка, преодолению монополизма, созданию конкуренции, дополнительных рабочих мест, внедрению достижений научно-технического прогресса, решению экологических проблем.

2. Под специализацией понимается сосредоточение на предприятии и в его производственных подразделениях выпуска однородной, однотипной продукции или выполнения отдельных стадий технологического процесса.

Различают технологическую, предметную и поддетальную специализацию. Примером технологической специализации, т. е. обособления предприятий, цехов и участков по принципу выполнения определенных операций или стадий производственного процесса, могут служить прядильные, ткацкие и отделочные фабрики в текстильной промышленности, литейные, кузнечные, гальванические, механические и сборочные цеха в машиностроении.

Предметная специализация предполагает производство на предприятии готовых видов продукции: мотоциклов, велосипедов, автомобилей. Поддетальная специализация, являясь разновидностью предметной, основана на произ-

водстве отдельных деталей и частей готовой продукции: моторов, подшипников, шин. В практике деятельности предприятий зачастую имеет место сочетание всех форм специализации: заготовительные цеха и участки построены по технологическому признаку, обрабатывающие — по детальному, сборочные — по предметному.

Для оценки уровня специализации предприятий и его подразделений используются следующие показатели:

- удельный вес основной (профильной) продукции в общем объеме производства;
- количество групп, видов, типов изделий, выпускаемых предприятием;
- доля специализированного оборудования в общем его парке;
- количество операций, выполняемых на оборудовании, и др.

Тем не менее отечественный и зарубежный опыт свидетельствует о том, что узкая специализация крупных предприятий может привести к потере конкурентоспособности, ухудшению финансово-экономического положения и банкротству из-за колебаний спроса на выпускаемую продукцию. В условиях рыночной экономики более предпочтительным для них является диверсификация производства, предполагающая разнообразие сфер деятельности предприятия и расширение номенклатуры выпускаемой продукции. Специализация на выпуске ограниченного ассортимента продукции, ориентированного на удовлетворение четко определенных потребностей рынка, свойственна относительно небольшим по размерам предприятиям.

3. Кооперирование предполагает производственные связи предприятий, цехов, участков, совместно участвующих в производстве продукции. В его основе лежат поддетальная и технологическая формы специализации.

Внутризаводское кооперирование проявляется в передаче полуфабриката для обработки из одних цехов в другие, в обслуживании основных подразделений вспомогательными. Оно способствует более полной загрузке производственных мощностей и ликвидации «узких мест», обеспечивает улучшение результатов деятельности предприятий в целом.

К основным показателям, характеризующим уровень кооперирования, относятся:

- удельный вес деталей и полуфабрикатов, полученных по кооперированным поставкам, в общем объеме выпускаемой продукции;
- количество предприятий, кооперирующихся с данным предприятием;
- удельный вес деталей и полуфабрикатов, поставляемых на сторону и др.

4. Комбинирование представляет собой соединение в одном предприятии различных производств, иногда даже разноотраслевых, но тесно связанных между собой. Комбинирование может иметь место:

- на базе сочетания последовательных стадий изготовления продукции (текстильные, металлургические и др. комбинаты);
- на основе комплексного использования сырья (предприятия нефтеперерабатывающей, химической промышленности);
- при выделении на предприятии подразделений по переработке отходов (предприятия лесной, кожевенной и других отраслей промышленности).

Показателями, характеризующими уровень комбинирования, являются:

- количество и стоимость продуктов, получаемых из перерабатываемого на комбинате исходного сырья;
- удельный вес сырья и полуфабрикатов, перерабатываемых в последний продукт на месте их получения (например, чугуна в сталь, стали в прокат);
- удельный вес побочной продукции в общем объеме продукции комбината и др.

Тема 9. Производственная структура предприятия

9.1. Элементы производственной структуры предприятия

Производственная структура предприятия - это совокупность производственных единиц предприятия (цехов, служб), входящих в его состав и формы

связей между ними. Производственная структура зависит от вида выпускаемой продукции и его номенклатуры, типа производства и форм его специализации, от особенностей технологических процессов. Причем последние являются важнейшим фактором, определяющим производственную структуру предприятия.

В составе предприятия выделяются основные, вспомогательные и обслуживающие цехи и хозяйства производственного назначения.

В цехах (подразделениях) основного производства предметы труда превращаются в готовую продукцию. Цехи (подразделения) вспомогательного производства обеспечивают условия для функционирования основного производства (инструменты, энергия, ремонт оборудования). Подразделения обслуживающего производства обеспечивают основное и вспомогательное производства транспортом, складами (хранение), техническим контролем и т.д.

Главными задачами **основного производства** являются: обеспечение движения продукта в процессе его изготовления, организация рационального технико-технологического процесса. В свою очередь цехи основного производства (в машиностроении, приборостроении) подразделяются:

- на заготовительные;
- обрабатывающие;
- сборочные.

Заготовительные цехи осуществляют предварительное формообразование деталей изделия (литье, горячая штамповка, резка заготовок и т.д.).

В *обрабатывающих цехах* производится обработка деталей: механическая, термическая, химико-термическая, гальваническая, сварка, лакокрасочные покрытия и т.д.

В *сборочных цехах* производят сборку сборочных единиц и изделий, их регулировку, наладку, испытания.

Задача **вспомогательных цехов** – изготовление инструментальной оснастки для производственных цехов предприятия, производство запасных частей для заводского оборудования и энергетических ресурсов. Важнейшими из этих цехов являются инструментальные, ремонтные, энергетические. Количество

вспомогательных цехов и их размеры зависят от масштаба производства и состава основных цехов.

Назначение *обслуживающих хозяйств* – обеспечение всех звеньев предприятия различными видами обслуживания; инструментальным, ремонтным, энергетическим, транспортным, складским и т.п. Важное место в производственной структуре предприятия занимают службы снабжения и подготовки новых изделий и прогрессивной технологии. Последняя включает экспериментальный цех, различные лаборатории по испытанию новых материалов, готовой продукции, технологических процессов.

На отдельных предприятиях могут быть подсобные и побочные цехи.

К *подсобным цехам* относятся, как правило, цехи, осуществляющие добычу и обработку вспомогательных материалов, например тарный цех, изготавливающий тару для упаковки продукции.

Побочные цехи – это цехи, в которых изготавливается продукция из отходов производства либо осуществляется восстановление использованных вспомогательных материалов для нужд производства (например, цех по регенерации отходов и обтирочных материалов).

При усилении ориентации предприятий на нужды потребителя в значительной мере расширился состав *подразделений сервисного обслуживания*, изучающих конъюнктуру спроса на продукцию, занимающихся комплектацией готовой продукции, обеспечивающих надзор и контроль за использованием продукции, проводящих монтаж, наладку и гарантийный ремонт продукции у потребителя. Сервисные службы имеют необходимый запас деталей, узлов и агрегатов, позволяющих ремонтировать реализованную продукцию.

Также большую роль на предприятии имеют *подразделения социальной инфраструктуры*, которые призваны обеспечить социальное обслуживание рабочих, прежде всего, реализацию мероприятий по улучшению охраны труда, технике безопасности, медицинскому обслуживанию, организации отдыха, спорта, бытового обслуживания и т.п.

Система обслуживания производственного процесса имеет целью обеспечение его бесперебойного и эффективного функционирования. На основе производственной структуры разрабатывается пространственное расположение всех цехов и служб, а также путей и коммуникаций на территории завода. При этом должна быть обеспечена прямоочность материальных потоков. Цехи должны быть расположены в последовательности выполнения производственного процесса.

9.2. Производственная инфраструктура предприятия

Инфраструктура предприятия - это подразделения по обслуживанию основного производства, а также социальному обслуживанию коллектива. Соответственно различают производственную и непроизводственную инфраструктуру предприятия.

Производственная инфраструктура имеет целью обеспечение бесперебойного и эффективного функционирования производственного процесса. Работы по обслуживанию *основного производства* выполняются *вспомогательными подразделениями и обслуживающими хозяйствами: инструментальным, ремонтным, транспортным, энергетическим, складским, службами материально-технического снабжения и сбыта продукции*. Совершенствование производственной инфраструктуры является одним из факторов улучшения деятельности предприятия.

Службы материально-технического снабжения и сбыта продукции играют важную роль не только в нормальном функционировании производственного процесса. Они оказывают существенное влияние на величину издержек производства путем создания и поддержания оптимального запаса при минимуме затрат, обеспечивая при этом надлежащее складирование, хранение и учет материальных ресурсов и готовой продукции.

Инструментальное хозяйство на предприятии создается для выполнения работ по обеспечению производства инструментом и технологической оснаст-

кой, организации их хранения, эксплуатации и ремонта. От уровня организации инструментального хозяйства и качества инструмента зависят интенсивность использования оборудования, технологические параметры его работы, уровень производительности труда и в целом результаты работы предприятия.

Основной задачей *ремонтного хозяйства* является обеспечение бесперебойной работы всего парка машин и оборудования за счет проведения планового ремонта и текущего обслуживания. Для предупреждения нерациональных потерь в производстве и сокращения затрат на ремонт служит система планово-предупредительного ремонта, которая включает различного вида работы по техническому уходу и ремонту оборудования по заранее составленному плану с целью обеспечения эффективной эксплуатации оборудования. Кроме того, *ремонтное хозяйство* выполняет текущий ремонт и обслуживание зданий, сооружений, производственных и служебных помещений. Капитальный ремонт зданий, как правило, осуществляется с помощью специализированной ремонтной организации.

Основной задачей *транспортного хозяйства* на предприятии является своевременное и бесперебойное обслуживание производства транспортными средствами по перемещению грузов в ходе производственного процесса. По своему назначению транспортные средства могут быть подразделены на внутренний, межцеховой и внешний транспорт. Совершенствование организации транспортного хозяйства предполагает ликвидацию чрезмерно дальних перевозок, встречных, возвратных, пустых и не полностью загруженных транспортных средств.

Энергетическое хозяйство обеспечивает потребности предприятия в электро- и теплоэнергии, технологическом паре, сжатом воздухе, техническом кислороде, природном газе. Однако целесообразнее по возможности заключить длительный договор на обслуживание с крупными производителями на поставку энергоносителей.

Непроизводственная инфраструктура предприятия создается для социального обслуживания работников предприятия. Она включает *жилищно-*

коммунальные структуры, детские сады, ясли, медицинские пункты, поликлиники, больницы, санатории, дома отдыха, пансионаты, оздоровительные комплексы, столовые, буфеты, учебные заведения и другие необходимые службы.

Непроизводственная инфраструктура является важной составляющей общей структуры предприятия, обеспечивающей нормальную жизнедеятельность коллектива. Наличие важнейших элементов непроизводственной инфраструктуры на предприятии создает возможность и дает уверенность его работникам удовлетворять жизненно необходимые социальные потребности, тем самым создавая предпосылки для хорошего делового настроения и высокопродуктивной работы коллектива.

Тема 10. Качество и конкурентоспособность продукции

10.1. Характеристика качества, системы качества, стандартизации и сертификации

Качество – совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленным и предполагаемым потребностям.

Качество объекта, как правило, не сводится к отдельным его свойствам, а связано с объектом как целым, охватывая его полностью. Качество продукции имеет внутренние и внешние компоненты. Внутренние компоненты качества – это характеристики, внутренне присущие выпускаемому изделию: срок службы, отсутствие дефектов, технические характеристики, дизайн. Внешние компоненты – соответствие изделия потребностям покупателя, конкурентоспособность.

В настоящее время одной из серьезных проблем для российских предприятий является создание системы качества, позволяющей обеспечить производство конкурентоспособной продукции. Под *системой качества* понимается совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необ-

ходимых для осуществления общего руководства качеством (административно-го управления качеством).

Технический комитет международной организации по стандартизации (ИСО) разработал стандарты серии 9001, содержащие требования к системе качества и определяющие элементы, необходимые для включения в систему качества. Основным достижением этого стандарта является формирование системного подхода управления качеством. Система качества разрабатывается с учетом конкретной деятельности предприятия, но в любом случае должна охватывать все стадии жизненного цикла продукции.

Стандартизация – деятельность по установлению норм, правил и характеристик в целях обеспечения безопасности продукции, технической и информационной совместимости, единства измерений, экономии всех видов ресурсов, безопасности хозяйствующих субъектов.

Стандарты основываются на обобщенных результатах науки, техники и практическом опыте и направлены на достижение оптимальной пользы для общества.

Нормативные документы по стандартизации в РФ подразделяются на следующие категории:

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

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

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

В зависимости от масштабности распространения стандартов они подразделяются:

- на национальные – стандарты, принятые национальным органом по стандартизации одной страны;
- региональные – стандарты, принятые региональной международной организацией по стандартизации;
- межгосударственные – стандарты, принятые государствами, присоединившимися к соглашению о проведении согласованной политики в области стандартизации, метрологии и сертификации, и применяемые ими непосредственно;
- международные – стандарты, принятые Международной организацией по стандартизации (ИСО).

Отличительными особенностями российской системы по стандартизации являются: максимальное сближение требований отечественных и международных стандартов; сохранение обязательности требований государственных стандартов лишь к той части показателей, которые во всем мире подлежат законодательному регулированию (например, показателей безопасности для человека и окружающей среды).

Сертификация – это процедура, посредством которой третья, уполномоченная сторона дает письменную гарантию, что продукция, процесс или услуга соответствует заданным требованиям.

10.2. Конкуренентоспособность продукции и предприятия

Необходимо различать понятия конкурентоспособность предприятия и конкурентоспособность продукции.

Под **конкуренентоспособностью предприятия** понимается способность прибыльно производить и реализовывать продукцию по цене не выше и по качеству не хуже, чем у любых других контрагентов в своей рыночной нише.

Под *конкурентоспособностью товара* подразумевается совокупность его качественных и стоимостных характеристик, которая обеспечивает удовлетворение конкретной потребности покупателя и выгодно для покупателя отличается от аналогичных товаров-конкурентов.

Основные отличия данных понятий заключаются в следующем:

- конкурентоспособность предприятия применима к достаточно длительному промежутку времени, в то время как конкурентоспособность товара может определяться в любой малый с экономической точки зрения промежуток времени (месяц, неделя, день);
- оценку деятельности предприятия дает не только потребитель, но и сам предприниматель.

Деятельность любого предприятия находится под воздействием различных факторов конкурентоспособности, которые можно подразделить на внешние и внутренние.

Внутренние факторы – это объективные критерии, которые определяют возможности предприятия по обеспечению собственной конкурентоспособности. К внутренним факторам можно отнести: потенциал маркетинговых служб; научно-технический потенциал; производственно-технологический потенциал; финансово-экономический потенциал; кадровый потенциал (структура, профессионально-квалифицированный состав); эффективность рекламы и средств стимулирования сбыта; уровень материально-технического обеспечения; условия хранения, транспортировки, упаковки продукции; уровень осуществляемых погрузочно-разгрузочных работ и транспортных услуг в соответствии с требованиями; подготовка и разработка производственных процессов, выбор оптимальной технологии производства; эффективность производственного контроля, испытаний, обследований; уровень технического обслуживания в постпроизводственный период; уровень сервисного и гарантийного обслуживания.

Внешние факторы – социально-экономические и организационные отношения, позволяющие предприятию создать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательна. Под внешними факторами

понимаются меры государственного воздействия экономического характера (амортизационная, налоговая, финансово-кредитная политика, инвестиционная политика, участие в международном разделении труда); административного характера (разработка, совершенствование и реализация законодательных актов, демонополизация экономики, государственная система стандартизации и сертификации, правовая защита интересов потребителей); основные характеристики самого рынка деятельности данного предприятия (его тип и емкость, наличие и возможности конкурентов); деятельность общественных и негосударственных институтов; деятельность политических партий, движений, блоков, формирующих социально-экономическую обстановку в стране.

Из вышеперечисленного следует, что для повышения качества продукции на предприятии требуется комплексный подход, то есть учитывающий все факторы, влияющие на качество продукции на всех стадиях ее жизненного цикла.

Упражнения для проверки знаний

Вопросы к семинарским и практическим занятиям

1. Раскройте понятие производственного процесса.
2. Назовите принципы организации производства.
3. Дайте описание элементов организации производственного процесса.
4. Перечислите типы организации производства и их основные отличия.
5. Назовите основные формы организации производства.
6. Охарактеризуйте элементы производственной структуры предприятия.
7. Раскройте понятие качества и конкурентоспособности продукции.
8. Назовите принципы обеспечения, повышения и управления качеством продукции.

Тест для самопроверки знаний

1. Производственные процессы по характеру операций подразделяются на две группы:
 - а) внутренние и внешние;
 - б) технологические и нетехнологические;
 - в) реальные и номинальные;
 - г) простые и сложные.
2. Что характеризует серийный тип производства:
 - а) специализация рабочих мест для выполнения нескольких закрепленных операций;
 - б) многономенклатурность выпускаемой продукции, зачастую не повторяющейся;
 - в) большая длительность производственного цикла;
 - г) преимущественная численность высококвалифицированных рабочих-универсалов, занятых в производственном процессе;
 - д) периодичность изготовления изделий сериями, обработка деталей партиями;
 - е) централизация управления и планирования производства.
3. Внутреннее строение предприятия, т.е. совокупность составляющих его взаимосвязанных подразделений и коммуникаций – это ...
 - а) производственная инфраструктура предприятия;
 - б) производственная структура предприятия;
 - в) производственный процесс;
 - г) управление персоналом.
4. Задачей какого цеха является изготовление инструментальной оснастки для производственных цехов предприятия, производство запасных частей для заводского оборудования и энергетических ресурсов.
 - а) основного;
 - б) вспомогательного;

- в) обслуживающего.
5. Главной задачей основного производства является:
- а) обеспечение движения продукта в процессе его изготовления;
 - б) изготовление инструментальной оснастки для производственных цехов предприятия;
 - в) изготовление продукции из отходов производства;
 - г) расширение состава подразделений сервисного обслуживания.
6. Подразделения по обслуживанию основного производства, а также социальному обслуживанию коллектива – это ...
- а) производственный процесс;
 - б) информационная система предприятия;
 - в) производственная структура;
 - г) производственная инфраструктура предприятия.
7. Целью производственной инфраструктуры предприятия является:
- а) максимизация прибыли;
 - б) бесперебойное и эффективное функционирование производственного процесса;
 - в) получение целевой прибыли;
 - г) обеспечение сбыта (выживаемости).
8. Работы по обслуживанию основного производства выполняются:
- а) вспомогательными подразделениями и обслуживающими хозяйствами;
 - б) технологическими и нетехнологическими процессами;
 - в) вспомогательными рабочими;
 - г) основными рабочими.
9. Какое последствие влечет за собой наличие усовершенствованного информационного обеспечения задач управления предприятия:
- а) увеличение управленческого аппарата;
 - б) повышение заработной платы персоналу;
 - в) экономия расходов;

г) увеличение числа поставщиков и потребителей.

10. Качество продукции это:

- а) потеря продукцией своих первоначальных качеств;
- б) максимально возможный годовой выпуск продукции, выполнения работ и услуг в установленных номенклатуре и ассортименте при наиболее полном использовании всех имеющихся ресурсов;
- в) плодотворность, продуктивность производственной деятельности людей;
- г) совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

11. Какому понятию соответствует определение. Способность предприятия обеспечить лучшее предложение по сравнению с товарами основных конкурентов:

- а) качество продукции;
- б) конкурентоспособность продукции;
- в) производственная мощность;
- г) производительность труда.

12. Совокупность ресурсов и возможностей предприятия, определяющих перспективы его деятельности при тех или иных сценарных вариантах внешних условий – это ...

- а) инфраструктура предприятия;
- б) производственная структура предприятия;
- в) информационная система предприятия;
- г) потенциал предприятия.

МОДУЛЬ 4. РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Тема 11. Инновационная деятельность организации

Тема 12. Инвестиционная политика организации

Тема 13. Природоохранная деятельность организации

Тема 14. Планирование на предприятии

Вопросы к семинарским и практическим занятиям

Тест для самопроверки знаний

Тема 11. Инновационная деятельность организации

Инновационная деятельность – это процесс, направленный на внедрение результатов научных исследований и разработок в предпринимательскую деятельность.

Этот процесс может идти по следующим направлениям:

- модернизация выпускаемой продукции и освоение новых видов продукции;
- внедрение в производство новых прогрессивных технологий, оборудования, материалов;
- внедрение в производство и управление информационных технологий;
- применение новых методов и средств организации производства, труда и управления.

В общем виде инновационный процесс состоит из четырех этапов:

первый этап заключается в проведении фундаментальных научных исследований и получении изобретения;

на втором этапе осуществляются исследования прикладного характера;

на третьем этапе ведутся экспериментальные разработки;

четвертый этап предполагает коммерциализацию полученного изобретения (начиная от запуска в производство нововведений).

В общем плане *инновация* – это обновление основного капитала, процесса производства или производимой продукции на основе внедрения достижений науки, техники, технологии. Различают следующие виды инноваций:

1. По степени новизны:

- базисные (в результате которых реализуются крупные изобретения, и которые в свою очередь становятся основой формирования новых поколений развития техники);
- улучшающие (обычно реализуют мелкие и средние изобретения, возникают и развиваются они на этапах распространения и стабильного развития научно-технического прогресса);
- псевдо-инновации (направлены на частичное улучшение устаревшей техники и технологии).

2. По роли в воспроизводственном процессе:

- потребительские (которые улучшают потребительские свойства);
- производственные (меняют технику, технологию).

3. По источнику появления:

- вызванные развитием науки и техники;
- вызванные потребностями производства;
- вызванные потребностями рынка.

4. По характеру применения:

- продуктивные инновации (ориентированы на производство и использование новых продуктов);
- технологические (создание и применение новой технологии);
- социальные (ориентированы на построение и функционирование новых структур);
- комплексные инновации (представляют собой объединение нескольких видов изменений).

На развитие инновационных процессов на предприятии оказывают влияние экономические, технологические, социальные, правовые и другие факторы. Одним из факторов, определяющих инновационную активность предприятий,

является государственная поддержка инновационной деятельности. В России она призвана обеспечить увеличение ВВП за счет освоения новой продукции и технологий, повышение конкурентоспособности отечественных товаров и расширение на этой основе рынков сбыта, развитие научно-технического потенциала. Основными направлениями инновационной политики Российской Федерации принято считать:

- совершенствование нормативно-правовой базы инновационной деятельности, механизмов ее стимулирования, защиты интеллектуальной собственности;
- развитие инфраструктуры инновационного процесса;
- создание системы комплексной поддержки инновационной деятельности;
- развитие малого инновационного предпринимательства и др.

Тема 12. Инвестиционная политика организации

Инвестиции – это долгосрочные вложения капитала с целью получения прибыли. Инвестиции являются основой для обеспечения расширенного воспроизводства на предприятии, повышения качества продукции, ускорения производительности, создания новых рабочих мест и сбалансированного развития предприятия. В широком понимании инвестициями принято считать все виды материальных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в предпринимательскую деятельность (здания, оборудование, ноу-хау, денежные средства и другие ценности).

Инвестиционная политика предприятия определяется как совокупность стратегических управленческих решений, касающихся способов привлечения и расходования ресурсов на инвестиционные цели. Характеристика основных типов и направлений инвестиционной стратегии базируется на классификациях источников инвестиций и направлений инвестиционной активности.

Формы инвестиций классифицируются по следующим признакам:

1. По **объектам вложения средств** выделяют **реальные** и **финансовые** инвестиции.

- Под **реальными инвестициями** понимают вложение средств в реальные активы — как материальные, так и нематериальные (например, инновационные инвестиции).

- Под **финансовыми инвестициями** понимают вложение средств в различные финансовые инструменты (активы), среди которых наиболее значащую долю занимают вложение средств в ценные бумаги.

2. По **характеру участия в инвестировании** выделяют **прямые** и **непрямые** инвестиции.

- Под **прямыми инвестициями** понимают непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложения средств. Прямое инвестирование осуществляют в основном подготовленные инвесторы, имеющие достаточно точную информацию об объекте инвестирования и хорошо знакомые с механизмом инвестирования.

- Под **непрямыми инвестициями** понимается инвестирование, опосредствуемое другими лицами (инвестиционными или иными финансовыми посредниками). Не все инвесторы имеют достаточную квалификацию для эффективного выбора объектов инвестирования и последующего управления ими. В этих случаях они приобретают ценные бумаги, выпускаемые инвестиционными или другими финансовыми посредниками, которые собранные инвестиционные средства размещают по своему усмотрению, т.е. выбирают наиболее эффективные объекты инвестирования, участвуют в управлении ими, а полученные доходы распределяют среди своих клиентов.

3. По **периоду инвестирования** различают **краткосрочные** и **долгосрочные** инвестиции.

- Под **краткосрочными инвестициями** понимают обычно вложение капитала на период не более одного года.

- Под **долгосрочными инвестициями** понимают вложение капитала на период свыше одного года. В практике крупных инвестиционных компаний они детализируются следующим образом: до 2-х лет; от 2 до 3 лет; от 3 до 5 лет; свыше 5 лет.

4. По **формам собственности** инвесторов выделяют инвестиции **частные, государственные, иностранные и совместные**.

5. По **региональному признаку** выделяют инвестиции внутри страны и за рубежом.

- Под **инвестициями внутри страны** (внутренними инвестициями) подразумевают вложение средств в объекты инвестирования, размещенные в территориальных границах данной страны.

- Под **инвестициями за рубежом** (зарубежными инвестициями) понимают вложения средств в объекты инвестирования, размещенные за пределами территориальных границ данной страны (к этим инвестициям относятся также приобретения финансовых инструментов других стран).

Окончательное определение объектов инвестирования, объемов и сроков реальных инвестиций происходит в **инвестиционном бюджете**. В этом документе особое внимание должно быть сосредоточено на влиянии новых инвестиций на финансовые результаты деятельности коммерческой организации, величину прибыли. Большинство компаний обычно имеет дело не с отдельными проектами, а с портфелем возможных (в принципе) инвестиций. Отбор и реализация проектов из этого портфеля осуществляются в рамках составления бюджета капиталовложений.

Источники финансирования инвестиционной деятельности имеют особенности, обуславливающие привлекательность (или непривлекательность) инвестиций для предприятия.

1. Максимальной доступностью характеризуются *собственные средства предприятия* (амортизационные отчисления, часть чистой прибыли, направляемая на накопление), которые ориентирует предприятие на максимальную экономическую эффективность их использования. Этот источник как наиболее

естественный должен стоять на первом месте в ряду вариантов стратегии привлечения средств.

2. Использование *кредитных ресурсов* также ориентирует предприятие на осуществление эффективных проектов, однако невысокое значение критерия доступности перечеркивает весьма привлекательные значения других критериев: фактически неограниченную потенциальную емкость источника и низкий риск утери контроля над правами и активами предприятия.

3. Если предприятие является акционерным обществом, то может привлекаться такой источник инвестиций, как *эмиссия ценных бумаг*. Он акцентирует предприятие на высокую эффективность финансируемых проектов, так как для инвестора одним из основных мотивов приобретения ценных бумаг служит их доходность. Источник обладает значительной потенциальной емкостью, однако для ее реализации акционеров необходимо убедить в целесообразности вложений в намечаемые проекты, обосновать надежность и осуществимость планируемых инвестиций. Риск утраты контроля может быть минимизирован путем обеспечения такой структуры акционерного капитала, в которой будут отсутствовать крупные держатели пакетов акций.

4. Потенциальным источником инвестиций для предприятия выступают *государственные инвестиции*. Возможная емкость этого источника весьма велика, однако его доступность регулируется обычно внеэкономическими факторами.

Перед принятием решения о вложениях капитала фирме необходимо провести **оценку их экономической эффективности**.

Экономическая эффективность — относительная величина, которую рассчитывают как отношение эффекта к понесенным затратам. В качестве эффекта может выступать рост прибыли, снижение себестоимости, рост производительности труда, повышение качества, повышение объемов производства и др.

Срок окупаемости — это минимальный временной интервал от начала осуществления проекта, после истечения которого, предприятие будет получать прибыль.

Капиталовложения дают эффект не сразу, а лишь через определенные промежутки времени, т.е. тогда, когда будет достигнута запроецированная эффективность. Разрыв по времени между осуществлением проекта (вложением капитала) и получением эффекта называется *лагом*. Эффективность тем выше, чем короче лаг.

Тема 13. Природоохранная деятельность организации

В последнее время развитие общественного производства осуществляется высокими темпами, что приводит к расширению негативного воздействия общества на природу, неблагоприятным изменениям окружающей среды, загрязнению веществами, вредными для живых организмов, нарушению динамического равновесия природных систем. Природоохранная (экологическая) деятельность занимает важное место на всех уровнях управления экономикой: она выступает неотъемлемым слагаемым государственной политики и во все возрастающей степени учитывается в экономических механизмах функционирования организаций.

Под воздействием на окружающую среду понимают любые потоки вещества, энергии и информации, непосредственно образующиеся в окружающей среде или планируемые в результате антропогенной деятельности и приводящие к отрицательным изменениям окружающей среды и последствиям этих изменений.

Основные источники воздействия на окружающую среду подразделяются:

- на источники выбросов загрязняющих веществ (связаны с рассеиванием загрязняющих веществ в атмосфере, а том числе при размещении и за-

хоронении отходов);

- источники сбросов загрязняющих веществ (связаны с поступлением и разбавлением загрязняющих веществ в поверхностных и/или подземных водах, а также в канализационных коллекторах, в том числе при размещении отходов);

- источники физико-химического воздействия на окружающую среду (источники шума, вибраций, ионизирующих излучений, электромагнитных полей, источники сброса и выброса тепла);

- источники биологического загрязнения окружающей среды.

С целью охраны окружающей природной среды разработана система контроля и надзора за ее состоянием. Она включает государственный, общественный и производственный контроль. Задачами экологического контроля являются: наблюдение за состоянием окружающей среды, ее изменениями под воздействием хозяйственной и иной деятельности; проверка выполнения планов и мероприятий по охране природы, рациональному использованию природных ресурсов, оздоровлению окружающей природной среды, соблюдению требований природоохранного законодательства и нормативов качества окружающей природной среды.

Основными государственными мерами охраны окружающей среды являются: экологическая экспертиза хозяйственной деятельности предприятия – проверка соответствия ее экологической безопасности; экологическая сертификация товаров и оказываемых услуг, т.е. подтверждение экологической безопасности их производства, а также экологического качества или чистоты реализуемой продукции; экологические платежи, введение экологического паспорта предприятия.

Экологические платежи осуществляют различные хозяйственные субъекты, независимо от форм собственности и отраслевой принадлежности, за загрязнение окружающей природной среды, сбросы и выбросы вредных веществ в атмосферу и водные источники, а также за размещение отходов производства и потребления. К ним относятся также выплаты предприятий и организаций в

качестве возмещения вреда, причиненного залповым или аварийным загрязнением природы, а также штрафы за нарушение природоохранного законодательства.

В настоящее время законодательными актами введены следующие платежи: за загрязнение окружающей среды; за землепользование; за водопользование; за пользование недрами и лесными ресурсами. Платежи устанавливаются отдельно за экологическое загрязнение в пределах нормативов и за сверхнормативное загрязнение.

Организуя хозяйственную деятельность, предприятие должно учитывать необходимость внесения платы за загрязнение окружающей среды, а также платежей за пользование природными ресурсами. В рамках конкретного предприятия природоохранная деятельность должна быть включена в сферу производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Эффект природоохранной деятельности каждого конкретного предприятия определяется в масштабах всего государства.

Последствия нанесения вреда можно разделить на ближайшие и отдаленные. Ближайшие последствия — когда непосредственно наносится ущерб в виде разрушения зданий, сооружений, загрязнения территорий, травм, гибели людей и т.д.; отдаленные — долговременное загрязнение почвы, водных ресурсов и других природных ресурсов и дальнейшее воздействие такого загрязнения на здоровье людей (различные заболевания, причем через несколько лет после аварии, общее снижение качества жизни на территории, затронутой аварией, повышение уровня смертности и частоты хронических заболеваний, рост детской смертности и т. д.).

Экологический риск может возникнуть в процессе строительства и эксплуатации объекта и являться составной частью промышленного риска. Ущерб окружающей среде выражается в виде загрязнения или уничтожения лесов, воды, воздуха, земельных ресурсов, нанесения вреда биосфере и сельскохозяйственным угодьям. Нанесение ущерба третьим лицам выражается в виде увеличения заболеваний и смертности. При этом возникает гражданская ответствен-

ность за нанесение в процессе производства вреда третьим лицам, в качестве которых могут выступать как юридические, так и физические лица.

Основополагающими принципами природоохранной деятельности предприятий служат:

- рациональное природопользование и максимально возможное снижение отходов;
- внедрение замкнутых технологических циклов, энергосберегающих технологий, вторичное использование материалов в производственном процессе;
- сокращение выбросов вредных веществ на всех стадиях производственного цикла.

Одной из форм компенсации экологической опасности предприятий принято считать внесение платы за загрязнение окружающей среды, а также платежей за пользование природными ресурсами. Основной целью установления платежей за загрязнение является не только стимулирование рационального природопользования, но и создание системы экологических фондов, средства которых используются для улучшения экологической ситуации.

Тема 14. Планирование на предприятии

Планирование – это процесс разработки и установления руководством предприятия системы количественных и качественных показателей, характеризующих степень развития предприятия в текущем периоде и на перспективу. Существуют различные методы планирования:

1. **Балансовый метод.** Он обеспечивает установление связей между доходами и расходами предприятия, а также соответствие различных разделов плана между собой (существует баланс рабочего времени, производственных мощностей и финансовый).

2. Экономико-математический. В рамках этого метода разрабатываются экономические модели, которые отражают зависимость количественных показателей от влияния отдельных факторов (оптимизация размера запасов).

3. Расчетно-аналитический метод. Он используется для оценки плановых показателей, а именно показатель динамики, анализа структуры. Суть этого метода заключается в определении каких-то основных показателей плана за определенный период и дальнейшее сравнение с данным периодом.

4. Программно-целевые методы. С помощью этих методов составляется план в виде программы. План представляет собой перечень задач и мероприятий, объединенных одной целью и приуроченных к определенным срокам.

Как правило, при планировании на предприятии одновременно применяется не какой-либо один метод, а весь их комплекс.

В зависимости от того, какой период времени охватывают планы предприятия, различают следующие **виды планирования**.

Долгосрочное планирование охватывает период от 10 до 25 лет и имеет проблемно-целевой характер. В нем формулируется экономическая стратегия деятельности предприятия на длительный период с учетом расширения границ действующих рынков сбыта и освоения новых. Число показателей в плане ограничено. Цели и задачи долгосрочного плана конкретизируются в среднесрочном плане.

Среднесрочные планы составляются на два-три года. Объектами среднесрочного планирования являются: организационная структура, производственные мощности, капитальные вложения, потребности в финансовых средствах, исследования и разработки и т.п.

Краткосрочные планы составляются на год (редко – на два года) и включают конкретные способы использования ресурсов на предприятии. Данные планы детализируются по кварталам, месяцам, декадам.

Эти три вида планирования должны быть согласованы между собой и не противоречить друг другу.

В зависимости от содержания и значения планирования в процессе плановой деятельности различают три вида планирования: стратегическое, тактическое и оперативное.

Стратегическое планирование представляет собой набор процедур и решений, с помощью которых разрабатывается стратегия предприятия, обеспечивающая достижение целей его функционирования. Под стратегией при этом понимается план наиболее эффективного распределения ресурсов для достижения целей.

Процесс стратегического планирования включает определение миссии предприятия, формулирование целей и задач функционирования предприятия, оценку и анализ внешней и внутренней среды (возможностей и потенциала предприятия), разработку и анализ стратегических альтернатив (как предприятие будет достигать своих целей), выбор оптимального варианта стратегического плана.

В условиях неопределенности внешней и внутренней среды стратегическое планирование по времени бывает в основном средне- или краткосрочным.

Тактическое планирование – это процесс создания предпосылок для реализации новых возможностей, т.е. стратегических планов. В тактических планах отражаются мероприятия по расширению производства и по повышению технико-экономического уровня, обновлению и повышению качества продукции, наиболее полному использованию достижений научно-технического прогресса. На основе этих планов устанавливаются связи между структурными подразделениями предприятия, осуществляется разработка смет по видам деятельности и контроль за их использованием. В результате тактического планирования составляется план социально-экономического развития предприятия, представляющий собой комплексную программу его производственно-хозяйственной и социальной деятельности на соответствующий период. Тактическое планирование охватывает среднесрочный и краткосрочный периоды.

Оперативное планирование – это процесс реализации тактического планирования. Оно является завершающим этапом в планировании хозяйственной

деятельности. Его задача – конкретизация показателей тактического плана с целью организации повседневной работы предприятия и его подразделений. В процессе оперативного планирования определяется время выполнения отдельных операций, изготовления отдельных единиц продукции, устанавливаются сроки передачи продукции, полуфабрикатов из одного цеха в другой или покупателю; осуществляется оперативная подготовка производства (доставка сырья, инструмента на рабочее место и др.); проводится систематический контроль, учет, анализ и регулирование производственного процесса. Оперативное планирование позволяет сократить перерывы в производстве, обеспечить равномерность загрузки оборудования и площадей, своевременно реагировать на отклонения в технологическом процессе и обеспечивать эффективную работу подразделений. Оперативное планирование увязывает все элементы предприятия в единый производственный организм, начиная от технической подготовки производства и заканчивая сбытом продукции.

В плане всегда четко прописаны:

- цели деятельности предприятия на плановый период;
- средства достижения цели (оцениваются все имеющиеся у предприятия ресурсы, выявляется их излишек и безопасность, и намечаются источники покрытия недостающих ресурсов);
- указание вида деятельности предприятия на плановый период;
- сроки увязки целей и средств достижения этих целей по этапам на весь период планирования;
- этапы и сроки выполнения работ;
- исполнители плана по срокам и видам работ (для того, чтобы знали на ком ответственность);
- методы и средства контроля выполнения плана.

Особая роль в предпринимательской деятельности принадлежит бизнес-плану. **Бизнес-план** представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или же создания нового предприятия. Бизнес-план обычно

составляется с целью привлечения инвестиций и, следовательно, рассчитывается на среднюю продолжительность 3-5 лет.

Задачи бизнес-плана:

1. Привлечение денежных средств. Бизнес-план служит обоснованием предполагаемого бизнеса и содержит оценку результатов за определенный период времени.

2. Бизнес-план является документом, позволяющим подробно описать курс действий и управлять бизнесом, следовательно, его можно назвать элементом стратегического планирования.

3. Бизнес-план в большинстве случаев используется как средство получения необходимых инвестиций.

4. Бизнес-план сам по себе рассматривается как процесс планирования и одновременно инструмент внутрифирменного управления, то есть бизнес-план представляется как постоянно обновляемый документ, делающий организацию восприимчивой к различного рода нововведениям (экономическим, информационным и т.д.).

5. Если он удачно написан, то бизнес-план может быть хорошей рекламой для предполагаемого бизнеса, создавая деловую репутацию и являясь визитной карточкой организации, поэтому он должен быть компактным, красиво оформленным и информационно-содержательным.

6. Бизнес-план является инструментом самообучения, таким образом, его разработка представляет собой непрерывный процесс обучения с профессиональной точки зрения.

7. Бизнес-план является документом, страхующим успех предполагаемого бизнеса, то есть по возможности должны быть учтены все риски, связанные с деятельностью предприятия.

Бизнес-план, как правило, состоит из отдельных разделов, их количество четко нигде не обговорено, но, как правило, разделы должны раскрывать следующее:

1 раздел. Резюме (концепция бизнеса)

Это сжатый быстрочитаемый обзор информации о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие. Концепция является сокращенной версией самого бизнес-плана.

2 раздел. Характеристика объекта бизнеса

В соответствии со сложившейся практикой объектом бизнеса может быть новая продукция, услуга, техническое решение, создание нового предприятия, развитие действующего. Обязательно характеризуюя объект, особенно если это новый товар, необходимо подчеркнуть его уникальность, важность для потребителей, а также возможность выбора.

3 раздел. Рынки сбыта товаров

Раскрывает анализ рынков и позволяет предприятию выявить потребителей и определить нишу для товаров. При составлении этого раздела необходимо оценить потенциальную емкость рынка, определить потенциальный и реальный объем продаж, определить тип рынка и т.п.

4 раздел. Организационный план

Данный раздел, как правило, разрабатывается только при создании нового предприятия или организации новых цехов на действующем. В организационном плане раскрываются: организационная структура предприятия (цеха), потребности в рабочей силе, организация оплаты труда. Данный раздел может включать информацию о правовых аспектах деятельности фирмы (учредительные документы, сведения о регистрации, особенности налогообложения).

5 раздел. План производства

Этот раздел содержит описание производственного процесса с указанием технологических особенностей производства. В разделе содержится прогнозный объем производства по видам продукции в разбивке по периодам. Необходимо отразить потребность в производственных помещениях, их площадь, состояние, их месторасположение, потребность в дополнительном оборудовании и материальных ресурсах. Отдельно указывается система охраны окружающей среды, утилизации отходов и обеспечение безопасности жизнедеятельности.

Раздел заканчивается расчетом издержек производства и себестоимости производимой продукции.

6 раздел. Оценка риска и страхование

В этом разделе необходимо заранее предусмотреть все возможные рискованные ситуации. Как правило, учитывают следующие виды рисков:

- 1) производственные риски. Они связаны с нарушениями в производственном процессе или в процессе поставки сырья;
- 2) коммерческие риски. Они связаны с реализацией продукции (снижением платежеспособного спроса, уменьшением емкости рынка, появлением новых конкурентов);
- 3) финансовые риски. Они связаны с инфляционными процессами, с колебаниями валютных курсов, неплатежами;
- 4) риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами.

Для снижения возникновения убытков предприятие должно предусмотреть коммерческое страхование, например, страхование имущества, совершенствование коммерческих контрактов, страхование ответственности и т.д.

7 раздел. Финансовый план

Цель финансового плана определить эффективность предполагаемого бизнеса. Данный раздел содержит прогнозный отчет о прибылях и убытках, прогнозный баланс поступлений и расходов денежных средств, прогнозный баланс имущества предприятия и его обязательства, анализ безубыточности и стратегию финансирования.

Упражнения для проверки знаний

Вопросы к семинарским и практическим занятиям

1. Дайте понятие инновационной деятельности организации.
2. Перечислите основные виды инноваций.
3. Назовите основные отличия инвестиций и инноваций.

4. Дайте определение понятию «инвестиционная политика».
5. Перечислите основные формы инвестиций.
6. Назовите источники финансирования инвестиционной деятельности.
7. Назовите основные составляющие природоохранной деятельности организации.
8. Перечислите основные источники воздействия организации на окружающую среду.
9. Какие существуют экологические последствия нанесения вреда?
10. Дайте определение понятию «планирование».
11. Назовите основные методы планирования.
12. Перечислите виды планирования.
13. Назовите цель составления бизнес-плана.
14. Раскройте содержание основных разделов бизнес-плана.

Тест для самопроверки знаний

1. Инновационная деятельность – это:
 - а) вложение инвестиций, инвестирование, совокупность практических действий по реализации инвестиций;
 - б) самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном порядке;
 - в) деятельность, направленная на поиск и реализацию инноваций в целях расширения ассортимента и повышения качества продукции, совершенствования технологии и организации производства;
 - г) совокупность действий работников с применением средств труда, необходимых для превращения ресурсов в готовую продукцию, вклю-

чающих в себя производство и переработку различных видов сырья, строительство, оказание различных видов услуг.

2. Инновационная деятельность включает:
 - а) внедрение в производство новых прогрессивных технологий;
 - б) освоение новых видов продукции;
 - в) увеличение масштабов производства;
 - г) превращение ресурсов в готовую продукцию.
3. Распределите этапы инновационного процесса в правильном порядке их проведения:
 - а) фундаментальные исследования;
 - б) прикладные исследования;
 - в) экспериментальные разработки;
 - г) запуск в производство.
4. Под инвестиционной политикой предприятий понимается:
 - а) создание и пополнение банков данных научно-технических результатов и потенциальных возможностей исполнителей научно-технических программ и проектов по приоритетным направлениям;
 - б) комплекс организационно-экономических институтов, непосредственно обеспечивающих условия реализации инновационных процессов хозяйствующими субъектами на основе принципов экономической эффективности;
 - в) комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств в инвестиции с целью обеспечения стабильной финансовой устойчивости работы предприятий в ближайшей и дальней перспективе;
 - г) самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном порядке.

5. Бюджет капитальных вложений это:
- а) схема доходов и расходов определённого лица;
 - б) формирование портфеля инвестиций в условиях ограниченности источников финансирования путем отбора и включения в него независимых инвестиционных проектов, обеспечивающих оптимальное значение выбранного критерия;
 - в) совокупность финансовых смет всех ведомств, государственных служб, правительственных программ;
 - г) определение потребностей, подлежащих удовлетворению за счёт государственной казны, равно как указываются источники и размеры ожидаемых поступлений в государственную казну.
6. Инвестиции бывают:
- а) номинальные;
 - б) реальные;
 - в) финансовые;
 - г) персональные;
 - д) прямые.
7. Что из нижеперечисленного относится к показателям влияния предприятия на состояние окружающей среды:
- а) оснащённость источников загрязнения очистными сооружениями;
 - б) экологичность выпускаемой продукции;
 - в) пропускная способность имеющихся очистных сооружений;
 - г) рациональность существующей организационной структуры природоохранной деятельности.
8. Какой документ содержит общие сведения о предприятии, используемом сырье, описание технологических схем выработки основных видов продукции, схем очистки сточных вод и аэровыбросов, их характеристики после очистки, данные о твердых и других отходах, а также сведения о наличии в мире технологий, обеспечивающих достижение наилучших удельных показателей по охране природы:

- а) технический паспорт предприятия;
- б) экологический паспорт;
- в) бухгалтерский баланс;
- г) организационная структура.

9. Загрязнение окружающей среды происходит вследствие:

- а) большой численности персонала на предприятиях;
- б) нерационального использования природных ресурсов;
- в) больших объемов производства предприятия;
- г) неуплаты налогов за загрязнение окружающей среды.

10. В зависимости от целевой направленности и содержания планов различают:

- а) внутреннее и внешнее планирование;
- б) стратегическое, тактическое, оперативное планирование;
- в) одноуровневое, многоуровневое планирование;
- г) краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное планирование.

11. Стратегическое планирование рассчитывается на:

- а) 1 год;
- б) 1-3 лет;
- в) 3-5 лет;
- г) 1-5 лет.

Практические задачи по дисциплине

Основные средства

Задача 1

Условие:

Приобретен объект основных средств стоимостью 100 тыс. рублей и сроком полезного использования 5 лет. *Определите годовую сумму амортизационных отчислений всеми возможными способами начисления амортизации.*

Решение:

1. Линейный способ

Норма амортизации = $100\% / 5 = 20\%$.

Амортизация = $20\% \cdot 100 \text{ тыс. руб.} / 100\% = 20 \text{ тыс. руб.}$

2. Способ уменьшаемого остатка

Амортизация = Норма амортизации · остаточная стоимость основных фондов / 100%

1 год. Остаточная стоимость = первоначальная стоимость

Амортизация = $20 \cdot 100 / 100\% = 20 \text{ тыс.руб.}$

2 год. Остаточная стоимость = Первоначальная стоимость – Амортизация = $= 100 - 20 = 80 \text{ тыс.руб.}$

Амортизация = $80 \cdot 20\% / 100\% = 16 \text{ тыс.руб.}$

3 год. Остаточная стоимость = $80 - 16 = 64 \text{ тыс.руб.}$

Амортизация = $64 \cdot 20\% / 100\% = 12,8 \text{ тыс.руб.}$

4 год. Остаточная стоимость = $64 - 12,8 = 51,2 \text{ тыс.руб.}$

Амортизация = $51,2 \cdot 20\% / 100\% = 10,24 \text{ тыс.руб.}$

5 год. Остаточная стоимость = $51,2 - 10,24 = 40,96 \text{ тыс.руб.}$

Амортизация = $40,96 \cdot 20\% / 100\% = 8,192 \text{ тыс.руб.}$

3. Способ списания стоимости пропорционально сумме числа лет срока полезного использования

Амортизация = $T_i \cdot \text{Основные фонды} / T_{\Sigma}$

$T_{\Sigma} = 1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15 \text{ лет.}$

$A_1 = T_i \cdot \text{ОФ} / T_{\Sigma} = 5 \cdot 100 / 15 = 33,8 \text{ тыс. руб.}$

$$A_2 = 4 \cdot 100/15 = 26,7 \text{ тыс. руб.}$$

$$A_3 = 3 \cdot 100/15 = 20 \text{ тыс. руб.}$$

$$A_4 = 2 \cdot 100/15 = 13,3 \text{ тыс. руб.}$$

$$A_5 = 1 \cdot 100/15 = 6,7 \text{ тыс. руб.}$$

Задача 2

Условие:

Приобретен автомобиль грузоподъемностью более 2-х тонн с предполагаемым пробегом 400 тыс.км., стоимостью 700 тыс. руб. В отчетном году пробег составил 15 тыс. км. *Определите сумму амортизационных отчислений.*

Решение:

$$\text{Амортизация} = 15 \cdot 700 / 400 = 26,25 \text{ тыс. руб.}$$

Задача 3

Условие:

Стоимость основных фондов на начало года составляет 100 тыс.руб. Стоимость введенных основных фондов составила в январе 50 тыс.руб., в мае – 10 тыс.руб., в ноябре – 20 тыс.руб. Стоимость выбывших основных фондов составила: в феврале – 20 тыс.руб., в декабре – 30 тыс. руб. *Определите:*

- а) общую стоимость введенных основных фондов;*
- б) общую стоимость выведенных основных фондов;*
- в) среднегодовую стоимость введенных основных фондов;*
- г) среднегодовую стоимость выбывших основных фондов;*
- д) стоимость основных фондов на конец года;*
- е) среднегодовую стоимость основных производственных фондов всеми видами средних.*

Решение:

а) общая стоимость введенных основных фондов = $50+10+20=80$ тыс. руб.

б) общая стоимость выведенных основных фондов = $20+30=50$ тыс. руб.

в) среднегодовая стоимость введенных основных фондов = $50 \cdot 11/12 + 10 \cdot 7/12 + 20 \cdot 1/12 = 53,3$ тыс. руб.

г) среднегодовая стоимость выбывших основных фондов = $20 \cdot 10/12 + 30 \cdot 0/12 = 16,7$ тыс. руб.

д) стоимость основных фондов на конец года = $100+80-50=130$ тыс. руб.

е₁) среднегодовая стоимость основных фондов (по средней арифметической) = $(100+130) / 2 = 115$ тыс. руб.

е₂) среднегодовая стоимость основных фондов (по средней хронологической)
Сначала определяется стоимость основных фондов на первое число каждого месяца:

$\Phi_{1.01} = 100$ тыс. руб. $\Phi_{1.05} = 130$ тыс. руб. $\Phi_{1.09} = 140$ тыс. руб.

$\Phi_{1.02} = 150$ тыс. руб. $\Phi_{1.06} = 140$ тыс. руб. $\Phi_{1.10} = 140$ тыс. руб.

$\Phi_{1.03} = 130$ тыс. руб. $\Phi_{1.07} = 140$ тыс. руб. $\Phi_{1.11} = 140$ тыс. руб.

$\Phi_{1.04} = 130$ тыс. руб. $\Phi_{1.08} = 140$ тыс. руб. $\Phi_{1.12} = 160$ тыс. руб.

$\Phi_{1.01 \text{ след. года}} = 130$ тыс. руб.

Среднегодовая стоимость основных фондов (по средней хронологической) = $(50+150+130 \cdot 3+140 \cdot 6+160+65) / 12 = 137,92$ тыс. руб.

е₃) среднегодовая стоимость основных фондов (с учетом месяцев ввода и выбытия) = $100+53,3 - 16,7=136,6$ тыс. руб.

Задача 4

Условие:

Ткацкая фабрика работает в 2 смены по 8 часов, количество ткацких станков на начало года составляет 50 ед., с 1 апреля установлено еще 12 станков, а с 1 августа выбыло 6 станков. Число рабочих дней в году – 260. Процент плановых простоев равен 5. Производительность одного станка составляет 10 метров ткани в час. План выпуска продукции 1,5 млн. метров в год. *Рассчитайте производственную мощность по выпуску ткани и коэффициент использования производственной мощности.*

Решение:

1. Для расчета производственной мощности необходимо предварительно рассчитать эффективный фонд времени и среднее количество оборудования

$T_{\text{эф.}} = 260 \cdot 2 \cdot 8 \cdot ((100-5)/100) = 260 \cdot 16 \cdot 0,95 = 3952$ (час.)

$$\dot{n} = 50 + 12 \cdot 9/12 - 8 \cdot 5/12 = 56 \text{ (ед.)}$$

$$\text{Мощность} = T_{\text{эф}} \cdot \dot{n} \cdot Pr_{(ч)} = 3952 \cdot 56 \cdot 10 = 2\,213\,120 \text{ (метров в год).}$$

$$2. \text{ Коэффициент использования мощности} = 1\,500\,000 / 2\,213\,120 \cdot 100\% = 68\%.$$

Вывод: предприятие запланировало использовать производственную мощность на 68%.

Задача 5

Условие:

На начало года балансовая стоимость машин – 40 млн. руб. В ноябре были введены в эксплуатацию машины стоимостью 20 млн. руб. Были выведены из эксплуатации машины в апреле на сумму 6 млн. руб., а в июле на сумму 3 млн. руб. *Определите среднегодовую стоимость машин, а также показатели движения основных фондов.*

Решение:

$$\text{Среднегодовая стоимость машин} = 40 + 20 \cdot 1/12 - 6 \cdot 8/12 - 3 \cdot 5/12 = 36,4 \text{ млн. руб.}$$

$$K_{\text{обновл.}} = \text{стоимость введенных основных фондов} / \text{стоимость основных фондов на конец года} \cdot 100\% = 20/51 \cdot 100\% = 40\%$$

$$\text{Основные фонды на конец года} = 40 + 20 - 9 = 51 \text{ млн. руб.}$$

$$K_{\text{выб.}} = (6 + 3)/40 \cdot 100 = 22,5 \%$$

$$K_{\text{прироста}} = (20 \cdot 9/51) \cdot 100\% = 21,6\%.$$

Вывод: доля вновь введенных машин составляет 40%, а доля выбывших – 22,5%, таким образом, ввод проходит эффективней, чем выбытие, что оценивается положительно. Общий прирост стоимости машин составил 22% в год.

Оборотные средства

Задача 6

Условие:

Определите норматив оборотных средств по сырью, если расход сырья и материалов за квартал составляет 90 000 тыс. руб. Количество дней в квартале – 90 и норма запаса по сырью составляет 26 дней.

Решение:

$$N_{пз} = 26 \cdot (90\,000/90) = 26\,000 \text{ тыс.руб.}$$

Условие (продолжение):

Определите потребность в оборотных средствах по незавершенному производству, если выпуск продукции по себестоимости за квартал составляет 180 000 тыс. руб. и длительность производственного цикла – 3 дня.

Решение:

$$N_{пп} = Д \cdot З_{с/с} \cdot K_{н.з}$$

$$K_{н.з} = (90\,000 + 1/2 \cdot (180\,000 - 90\,000)) / 180\,000 = 0,75.$$

$$N_{пп} = 3 \cdot (180\,000/90) \cdot 0,75 = 4\,500 \text{ тыс.руб.}$$

Условие (продолжение):

Определите потребность в оборотных средствах по готовой продукции, если норма оборотных средств составляет 2 дня.

Решение:

$$N_{гп} = 2 \cdot (180\,000/90) = 4\,000 \text{ тыс.руб.}$$

Условие (продолжение):

Определите общую потребность предприятия в оборотных средствах.

Решение:

$$N_{общ.} = 26\,000 + 4\,500 + 4\,000 = 34\,500 \text{ тыс.руб.}$$

Задача 7

Условие:

Определите норматив оборотных средств по незавершенному производству, если известно, что выпуск продукции за год составляет 12 тыс. единиц. Себестоимость одного изделия 80 руб., в том числе стоимость материалов 50 руб. и прочие производственные расходы 30 руб. Длительность производственного цикла 5 дней.

Решение:

$$З_{с/с} = 12\,000 \cdot 80/360 = 2\,667 \text{ руб.}$$

$$K_{н.з.} = (50 + 0,5 \cdot 30) / 80 = 0,8125$$

$$N_{н.п.} = 2\,667 \cdot 5 \cdot 0,8125 = 10\,835 \text{ руб.}$$

Задача 8

Условие:

Объем выпуска продукции в 1-м полугодии отчетного года – 6 млн. руб. Число дней в полугодии – 180. Остаток оборотных средств на 1 января отчетного года – 400 тыс. руб., на 1 февраля – 420 тыс. руб., на 1 марта – 430 тыс. руб., на 1 апреля – 430 тыс. руб., на 1 мая – 460 тыс. руб., на 1 июня – 460 тыс. руб., на 1 июля – 460 тыс. руб. Продолжительность 1 оборота в 1 полугодии предыдущего года составляла 16 дней. *Определите показатели эффективности использования оборотных средств за первое полугодие отчетного периода и относительную экономию (дополнительное привлечение) оборотных средств в первом полугодии отчетного периода по сравнению с первым полугодием предыдущего года.*

Решение:

1. Показатели использования оборотных средств (коэффициент оборачиваемости, продолжительность одного оборота, коэффициент закрепления):

$$\bar{O} = (1/2 \cdot 400 + 420 + 430 + 430 + 460 + 460 + 1/2 \cdot 460) / 6 = 438 \text{ тыс. руб.}$$

$$K_{об.} = Q / \bar{O} = 6000 / 438 = 13,7 \text{ оборотов}$$

$$T_{об.} = 180 / 13,7 = 13 \text{ дней}$$

$$K_{з.} = 1 / 13,7 = 0,07 \text{ (руб./руб.)}$$

Вывод: В первом полугодии отчетного года оборотные средства совершили 13,7 оборотов, каждый из которых длился 13 дней. Доля затрат на оборотные средства в каждом рубле произведенной продукции составляет 7%.

2. Размер относительного высвобождения:

$$\Delta = OC_{отч} - (T_{баз} \cdot Q_{отч} / F) = 438 - (16 \cdot 6000 / 180) = -95 \text{ тыс.руб.}$$

Вывод. В результате ускорения оборачиваемости оборотных средств и сокращения длительности одного оборота на 3 дня (16-13) в отчетном полугодии, по сравнению с предыдущим, предприятию удалось высвободить из оборота оборотных средств на сумму 95 тыс. руб.

Задача 9

Условие:

В первом квартале предприятие реализовало продукцию на 1200 млн. руб. Средний остаток оборотных средств составляет 120 млн. руб. Во 2-м квартале объем реализованной продукции увеличился на 12%, а длительность 1 оборота уменьшилась на 2 дня. *Определите:*

1) коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота в 1-м квартале;

2) коэффициент оборачиваемости оборотных средств их абсолютное значение во 2-м квартале;

3) высвобождение оборотных средств в результате сокращения продолжительности 1 оборота.

Решение:

1) $K_{об.} = Q / \bar{O} = 1200 / 120 = 10$ оборотов

$D = 90 / 10 = 9$ дней

2) $T_{об.} = 7$ дней

$D = 90 / K_{об.}$, отсюда $K_{об.} = 90 / 7 = 13$ (об)

$K_{об.} = Q / \bar{O}$, отсюда $\bar{O} = 1200 \cdot 1,12 / 13 = 103$ млн. руб.

3) $\Delta = 103 - (9 \cdot 1344 / 90) = -31,4$ млн. руб.

Вывод: 1) в первом квартале оборотные средства совершили 10 оборотов, каждый из которых длился 9 дней; 2) во втором квартале оборотные средства совершили 13 оборотов, а средний остаток оборотных средств составил 103 млн. руб.; 3) в результате ускорения оборачиваемости оборотных средств с 10 до 13 оборотов и сокращения продолжительности одного оборота на 2 дня, предприятию удалось условно сэкономить оборотных средств на сумму 31,4 млн. руб.

Задача 10

Условие:

Предприятие произвело основной продукции на сумму 14 000 тыс. руб., услуги промышленного характера составили 1 300 тыс. руб., стоимость полу-

фабрикатов – 1 400 тыс. руб., из них 50% были использованы в собственном производстве. Размер незавершенного производства на конец периода увеличился на 950 тыс. руб. Остатки готовой продукции на складе на начало периода – 200 тыс. руб., на конец периода – 80 тыс. руб. Стоимость материальных затрат составляет 55% товарной продукции. *Определите объемы валовой, товарной, реализованной и чистой продукции.*

Решение:

Объем валовой продукции = 14 000 + 1 300 + 1 400 + 950 = 17 650 тыс. руб.

Объем товарной продукции = 14 000 + 1 300 + (1 400 · 50%) = 16 000 тыс. руб.

Объем реализованной продукции = 16 000 + 200 - 80 = 16 120 тыс. руб.

Объем чистой продукции = 17 650 – (16 000 · 50%) = 9 650 тыс. руб.

Трудовые ресурсы

Задача 11

Условие:

Сезонное предприятие работает с 15 марта. Число работников по списку:

15 марта – 200 человек;

16 марта – 202 человека;

17 марта – 203 человека;

18, 19 марта – выходные;

с 20 по 31 марта – 205 человек;

с 1 апреля по 15 июня – 305 человек;

с 16 июня по 31 августа – 310 человек;

с 1 сентября по 31 декабря – 200 человек.

Определите среднесписочную численность работников в марте, I, II, III, IV кварталах и за год.

Решение:

Среднесписочная численность за март = $(200+202+203 \cdot 3+205 \cdot 12) / 31=112$ чел.

Среднесписочная численность за I кв. = $112 / 3 = 37$ чел.

Для расчета среднесписочной численности за II кв. необходимо рассчитать среднесписочную численность за апрель, май, июнь.

Среднесписочная численность за апрель, май = 305 чел.

Среднесписочная численность за июнь = $(305 \cdot 15 + 310 \cdot 15) / 30 = 308$ чел.

Среднесписочная численность за II кв. = $(305+305+308) / 3 = 306$ чел.

Среднесписочная численность за III кв. = $(310 + 310 + 200) / 3 = 273$ чел.

Среднесписочная численность за IV кв. = $(200 + 200 + 200) / 3 = 200$ чел.

Среднесписочная численность за год = $(37 + 306 + 273 + 200) / 4 = 204$ чел.

Задача 12

Условие:

Имеются следующие данные: численность работников на 1 января отчетного года 500 чел.; численность работников на конец отчетного года 450 чел.; принято работников за период 270 чел.; выбыло всего за год работников 220 чел.; в т. ч.: по собственному желанию 80 чел., уволено за прогулы и другие нарушения 10 чел. *Рассчитайте показатели движения рабочей силы за отчетный год.*

Решение:

Среднесписочная численность работников за год = $(500 + 450) / 2 = 475$ чел.

Коэффициент оборота по приему = $270 / 475 \cdot 100\% = 57\%$.

Коэффициент оборота по выбытию = $220 / 475 \cdot 100\% = 46\%$.

Коэффициент текучести кадров = $(80 + 10) / 475 \cdot 100\% = 19\%$.

В целом прием проходит эффективнее, чем выбытие, что оценивается положительно, однако большое значение коэффициентов говорит о значительном изменении в структуре персонала (что может быть вызвано изменением вида деятельности организации). Показатель текучести кадров также имеет высокое значение, что оценивается отрицательно.

Задача 13

Условие:

За год произведено продукции на 45 млн. руб. Среднегодовая списочная численность рабочих 90 человек. Отработано одним списочным рабочим 250

дней. Средняя продолжительность рабочего дня 8 часов. *Определите среднегодовую, среднедневную и среднечасовую производительность труда.*

Решение:

Выработка за год = $45\,000\,000/90 = 500\,000$ руб. в год.

Выработка среднедневная = $500\,000/250 = 2000$ руб. на человека в день.

Выработка среднечасовая = $2000/8 = 250$ руб. в час.

Задача 14

Условие:

Определите среднегодовой уровень производительности труда и его изменение в планируемом периоде в цехе окраски машиностроительного завода, если известно, что за отчетный период было окрашено 210 тыс. комплектов деталей, при количестве работающих 42 человека. В планируемом году предусмотрено увеличить окраску комплектов в 1,7 раза, увеличив число работающих на 13 человек.

Решение:

Выработка в отчетном году = $210\,000/42 = 5\,000$ комплектов деталей на человека в год.

Выработка в плановом году = $210\,000 \cdot 1,7/(42+13) = 6\,500$ комплектов деталей.

$Tr = Y_{отч}/Y_{баз} = 6500/5000 \cdot 100\% = 130\%$

Вывод: чтобы выполнить плановые показатели, каждому работнику придется трудиться на 30 % эффективней.

Задача 15

Условие:

Определите снижение трудоемкости, высвобождение рабочих и рост производительности труда за счет проведения ряда организационно-технических мероприятий. Годовой выпуск изделия 52 000 штуки. Трудоемкость одного изделия уменьшилась с 1 января на 5 минут и составила 50 минут. Полезный годовой фонд времени 1 рабочего 1840 часов.

Решение:

Снижение трудоемкости = $50/55=0,91(91\%)$ – снижение на 9%.

Рост производительности, соответственно, тоже на 9%.

Количество работающих до проведения мероприятий = $52000 \cdot 55 / 1840 \cdot 60 = 26$ чел.

Количество работающих после проведения мероприятий = $52000 \cdot 50 / 1840 \cdot 60 = 24$ чел.

Высвободилось 2 человека (26-24).

Задача 16

Условие:

Рассчитайте заработанную плату рабочего за месяц по сдельно-премиальной системе оплаты труда. Сдельный заработок за месяц – 8000 рублей. План выполнен на 105%. Согласно положению о премировании рабочему выплачивается премия за выполнение плана 15% и за каждый процент перевыполнения плана по 2% сдельного заработка.

Решение:

Общий процент премирования = $15\% + 2 \cdot 5 = 25\%$.

Сумма заработка = $8000 \cdot 125\% / 100\% = 10\,000$ рублей.

Задача 17

Условие:

Рабочий за месяц изготовил 350 изделий, выполнив норму на 120%. Сдельная расценка за изделие 50 рублей. Оплата труда за изготовление продукции сверх нормы производится по расценкам, увеличенным в 1,5 раза. *Определите заработную плату рабочего при сдельно-прогрессивной системе оплаты труда.*

Решение:

Увеличенная расценка = $50 \cdot 1,5 = 75$ руб.

Объем выпуска продукции по норме = $350 \cdot 100\% / 120\% = 292$ изделия.

Заработная плата за месяц = $50 \cdot 292 + 75 \cdot (350 - 292) = 18\,950$ руб.

Финансовые ресурсы

Задача 18

Условие:

Определите относительное и абсолютное изменение себестоимости продукции в связи с изменением объема производства. Объем производства по плану 100 ед. изделий, по отчету - 110 ед. изделий. Затраты на плановый объем производства составляют: сырье – 12 000 руб., полуфабрикаты – 4 000 руб., заработная плата производственных рабочих и отчисления на социальные нужды 6 000 руб., амортизация оборудования – 12 000 руб., заработная плата и отчисления на социальные нужды административных работников – 10 000 руб. Расходы на содержание производственных помещений – 1 000 руб. Электроэнергия на производственные нужды - 14 000 руб. Электроэнергия на освещение служебных помещений - 1 000 руб.

Решение:

Переменные затраты: $12000+4000+6000+14000=36000$ руб.

Постоянные затраты: $12000+10000+1000+1000=24000$ руб.

Общая себестоимость: $36000+24000=60000$ руб.

Себестоимость фактическая: $36000 \cdot 0,1 + 36000 + 24000 = 63600$ руб.

Абсолютное изменение себестоимости: $63600 - 60000 = 3600$ руб.

Относительное изменение себестоимости: $63600 / 60000 = 1,06\%$.

Задача 19

Условие:

Выручка от реализации продукции – 800 тыс. руб., затраты на производство и реализацию – 680 тыс. руб., прибыль от реализации имущества – 15 тыс. руб., прибыль от внереализационных операций – 14 тыс. руб. *Определите балансовую прибыль и рентабельность продаж.*

Решение:

1) прибыль от реализации = $800 - 680 = 120$ тыс. руб.;

2) прибыль балансовая = $120 + 15 + 14 = 149$ тыс. руб.;

3) рентабельность продаж = $120 / 800 \cdot 100\% = 15\%$.

Задача 20

Условие:

Определите прибыль от реализации продукции, если на начало года остатки товарной продукции – 200 ед., план выпуска – 800ед. Остатки товарной продукции на конец года – 100 ед. Полная себестоимость – 7 тыс. руб. Цена – 8 тыс. руб.

Решение:

Объем реализованной продукции: $200+800-100=900$ ед.

Прибыль на ед.: $8000-7000=1000$ руб.

Прибыль от реализации: $900 \cdot 1000=900\ 000$ руб.

Задача 21

Условие:

Предприятие производит продукцию, цена одного изделия, которого 1 800 руб. Удельные переменные расходы – 900 руб. Общие постоянные расходы – 150 тыс. руб. *Определите критический объем выпуска в денежном и натуральном выражении.*

Решение:

Критический объем выпуска в натур. выражении = $150000 / 1800 - 900 = 167$ ед.

Критический объем выпуска в денежной оценке = $167 \cdot 1800=300600$ руб.

Задача 22

Условие:

Цена на изделие, составляющая в 1 квартале 200 руб., во 2 квартале повысилась на 10%. Постоянные издержки – 20 тыс. руб. Удельные переменные издержки – 60 руб. *Рассчитайте, как изменение цены повлияет на критический объем производства.*

Решение:

Объем критич.=пост.расходы/ $P_{на ед.}-V_{Сна ед.}=20000/(200-60)=143$ ед.

Объем критич.= $20000/((200+200 \cdot 0,1)-60)=125$ ед.

Ответ: при увеличении цены на 10% предприятие будет безубыточно, даже при производстве продукции на 18 ед. меньше.

Задачи для самостоятельного решения

Основные средства

Задача 1

Определите среднегодовую стоимость основных средств, используя известные вам способы. Данные для решения:

Показатели	Значение, тыс. руб.
Стоимость на начало года	15 000
Стоимость введенных основных средств:	
в марте	200
в июне	150
в августе	250
Стоимость выбывших основных средств:	
в феврале	100
в октябре	300

Задача 2

В создание объекта основных средств была вложена сумма 5 000 тыс. руб. С помощью объекта предполагается произвести 10 000 ед. продукции. Определите сумму амортизации за год, в течение которого произведено 2 000 ед. продукции.

Задача 3

Цена приобретения оборудования 180 тыс. руб., затраты на транспортировку — 1 тыс. руб., затраты на монтаж — 0,5 тыс. руб., норма амортизации 12 %. С начала эксплуатации прошло 6 лет. Определите первоначальную и остаточную стоимость основных фондов.

Задача 4

Первоначальная стоимость группы объектов на 1 января составляла 160 тыс. руб., срок фактической эксплуатации 3 года. Для данной группы объектов определен срок полезного использования 10 лет. Рассчитайте остаточную стоимость и коэффициент износа на ту же дату, если амортизация начисля-

ется: а) линейным способом; б) способом уменьшаемого остатка (коэффициент ускорения 2,0); в) способом суммы чисел лет срока полезного использования.

Задача 5

Определите производственную мощность цеха и коэффициент использования мощности при следующих условиях. Количество однотипных станков в цехе 100 ед., с 1 ноября установлено еще 30 ед., с 1 мая выбыло 6 ед., число рабочих дней в году — 258, режим работы — двухсменный, продолжительность смены — 8 ч., регламентированный процент простоев на ремонт оборудования — 6 %, производительность одного станка — 5 деталей в час; план выпуска за год — 1 700 000 деталей.

Задача 6

В цехе установлено 100 станков. Общее количество имеющегося оборудования составляет 120 единиц. Режим работы - 2 смены по 8 часов каждая. Годовой размер выпуска продукции 250000 ед. изделий, производственная мощность 300000 ед. В первую смену работают все станки, во вторую 80%. Количество рабочих дней в году 255, время фактической работы всех станков за год составил 326 400 часов. *Определите коэффициент использования имеющегося оборудования, коэффициент экстенсивного использования, коэффициент использования производственной мощности, коэффициент сменности работы оборудования.*

Задача 7

В цехе работает 28 станков. Норма времени на обработку единицы изделия 0,6 ч. Режим работы двухсменный, продолжительность изменения 8 часов, количество рабочих дней - 260 в году. Регламентированные простои оборудования - 4% от режимного фонда времени. Коэффициент использования производственной мощности оборудования равняется 0,85. *Определите производственную мощность цеха.*

Задача 8

За отчетный период на предприятии объем товарной продукции составил 10 млн. руб., среднегодовая стоимость основных фондов – 5 млн. руб., среднесписочная численность работающих – 500 человек. В плановом периоде за счет внедрения новой техники фондовооруженность труда увеличилась на 10%, а производительность на 12%. *Определите уровень фондоотдачи.*

Оборотные средства

Задача 9

Чистый вес изделия – 48 кг стали. Коэффициент использования металла составляет 0,72. В результате нового технологического процесса коэффициент использования стали составил 0,75. *Определите норму расхода стали на изделие до и после внедрения нового технологического процесса и экономию в денежном выражении, если выпускается тысяча изделий, а цена 1 кг стали составляет 80 руб.*

Задача 10

Определите абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств на предприятии, если известно, что размер реализованной продукции 713 млн. руб. при среднегодовой сумме оборотных средств 95 млн. руб. По плану длительность одного оборота снизилась на 8 дней, а объем реализации увеличился на 50 млн. руб.

Задача 11

Основная продукция промышленного предприятия должна составить за плановый год 520 млн. руб., стоимость работ промышленного характера на сторону – 55 млн. руб. В этом периоде намечено изготовить полуфабрикатов на 50 млн. руб., причем половина будет реализована на сторону. Объем незавершенного производства составит 3,8 млн. руб. *Определите объем валовой и товарной продукции.*

Задача 12

Основная продукция предприятия в расчетном году составит 52 000 тыс. руб., услуги промышленного характера — 7 800 тыс. руб. Стоимость полуфабрикатов — 6 400 тыс. руб., 50 % этой суммы будет использовано для собственного производства. Объем незавершенного производства на конец года увеличится на 9 900 тыс. руб. Остатки готовой продукции на складе предприятия ожидаются на начало расчетного периода в размере 8 200 тыс. руб., на конец того же периода — 5 700 тыс. руб. *Определите ожидаемый объем товарной, валовой, реализованной и чистой продукции*, если стоимость материальных затрат и сумма амортизационных отчислений составят приблизительно 65 % от товарного выпуска предприятия.

Трудовые ресурсы

Задача 13

В базисном периоде объем товарной продукции составил 97 000 тыс. руб. при среднесписочной численности персонала 125 человек. В отчетном периоде выпуск продукции составил 100 500 тыс. руб., при этом производительность труда на одного работника увеличилась на 5%. *Определите производительность труда одного работника в базисном и отчетном периодах и среднесписочную численность работников в отчетном периоде.*

Задача 14

Определите среднесписочную численность работников за I квартал и год, если организация имела среднесписочную численность в январе – 62 человека, в феврале – 64 человека, в марте – 69 человек. Далее предприятие было ликвидировано.

Задача 15

Определите заработную плату рабочего при сдельно-прогрессивной системе оплаты труда. Рабочий за месяц изготовил 350 деталей, выполнив при

этом норму на 120%. Сдельная расценка за деталь – 80 руб., а оплата труда за изготовление продукции сверх нормы производится по расценкам, увеличенным в 1,5 раза.

Задача 16

Определите потребность предприятия в производственных работниках в планируемом году. Предприятие планирует выпускать два вида изделий: «А» – в количестве 20 000 шт. при норме времени на изготовление одного изделия 1,5 ч. и изделий «Б» – 15 000 шт. при норме времени 2,2 ч. Потери времени по уважительной причине – 15% от номинального фонда времени, коэффициент выполнения норм выработки – 1,1. Количество рабочих дней в году – 256, график работы односменный, продолжительность смены – 8 ч.

Задача 17

Среднесписочное число работающих на предприятии за отчетный год – 6 000 человек, в том числе рабочих 5 400 человек, служащих – 560 человек, а руководителей 40 человек. За истекший год было принято на работу 550 человек, в том числе рабочих – 495 человек. Уволено за тот же период 156 человек, в т.ч. служащих – 67 человек. *Определите коэффициенты оборота по приему и выбытию, а также оцените структуру персонала по категориям.*

Задача 18

Определите плановую трудоемкость и необходимую численность рабочих. Нормативная трудоемкость работ – 270 000 человеко-часов, коэффициент выполнения норм выработки – 115%, среднее число часов работы одного работника за год – 1 664 ч.

Задача 19

Определите заработную плату бухгалтера за отработанное время. Бухгалтер имеет оклад 24 000 руб. В марте работник провел в отпуске без оплаты 6 дней при общей длительности рабочего времени 22 дня.

Задача 20

Тарифная ставка рабочего составляет 190 руб./ч. Продолжительность рабочего дня – 7 ч. Количество рабочих дней в месяце – 20. Норма выработки – 20 деталей за смену. Фактическая выработка за месяц – 460 деталей. *Рассчитайте заработок рабочего за месяц:*

- а) при простой повременной системе оплаты труда;
- б) повременно-премиальной системе оплаты труда (премия составляет 10 % от тарифа);
- в) прямой сдельной оплате труда (расценка за одну деталь – 72 руб.);
- г) сдельно-премиальной системе оплаты труда (премия – 0,5 % от сдельного заработка за каждый процент превышения нормы выработки);
- д) сдельно-прогрессивной системе оплаты труда (повышающий коэффициент – 1,8).

Финансовые ресурсы

Задача 21

Имеются следующие отчетные показатели за год, %:

- рост выпуска продукции – 20;
- снижение норм расхода сырья и основных материалов – 3;
- уменьшение норм расхода топлива и энергии на технологические нужды – 6;
- рост производительности труда производственных рабочих – 5;
- увеличение суммы амортизационных отчислений -4

Определите снижение себестоимости продукции в процентах, если структура себестоимости составила, %:

- сырье и основные материалы

56,7

-топливо и энергия на технологические нужды	9,6
-зарплата производственных рабочих (с отчислениями в соцстрах)	8,7
-амортизационные отчисления	5,0
- накладные расходы	20,0

Задача 22

Себестоимость единицы продукции в базовом периоде – 90 руб. Объем реализации в базовом периоде 2000 штук изделий. Условно-постоянные расходы в базовом периоде составляли 35% валовой себестоимости. *Как изменится себестоимость единицы продукции, если объем реализации увеличится на 20%.*

Задача 23

Определите себестоимость изделия после проведения организационно-технических мероприятий, в результате которых расход материалов снизился на 4%, цены на сырье и материалы выросли на 2%, производительность труда выросла на 4 %, а зарплата - на 1,5 %. Удельный вес зарплат в себестоимости - 18%, затрат на сырье и материалы — 45 %. Себестоимость изделия в базисном периоде 1000руб.

Задача 24

Определите цеховую и производственную себестоимость единицы изделия по данным: материальные затраты на изготовление – 200 тыс. руб., возвратные отходы – 10 тыс. руб., основная и дополнительная заработная плата работников – 90 тыс. руб., начисления на заработную плату – 35 %, цеховые расходы – 50 %, общехозяйственные – 30 %, коммерческие расходы – 1 %, прочие расходы – 60 тыс. руб.

Задача 25

Определите цеховую и производственную себестоимость за период, если расход материалов – 5 000 кг по цене 70 руб. за кг, возвратные отходы – 10 тыс.

руб., основная заработная плата работников по изготовлению изделия – 90 тыс. руб., цеховые расходы – 400 тыс. руб., заводские расходы – 600 тыс. руб.

Задача 26

Определите относительное и абсолютное изменение издержек в результате изменения производительности труда, затрат на основные материалы и управление производством. Издержки производства в предыдущем году составляли 2 500 млн. руб. Изменение показателей по сравнению с предыдущим годом следующее («+» - увеличение, «-» - снижение):

- объем производства +5;
- производительность труда +9;
- средняя заработная плата +2;
- расход основных материалов -2;
- цены на основные материалы +11;
- управленческие расходы +2.

Удельный вес издержек производства:

- расходы по заработной плате – 32 %;
- основные материалы – 56 %;
- расходы на управление – 4 %.

Темы рефератов

1. Преимущества и недостатки обществ с ограниченной ответственностью.
2. Преимущества и недостатки акционерных обществ.
3. Малые предприятия: преимущества, недостатки, перспективы развития.
4. Производственная структура предприятия и пути её совершенствования.
5. Ресурсы предприятия и значение их эффективного использования.
6. Классификация основных фондов (средств) предприятия.
7. Нематериальные активы и их роль в деятельности предприятия.
8. Финансовые ресурсы предприятия.
9. Формирование и использование прибыли предприятия.
10. Пути повышения финансовых результатов предприятия.
11. Персонал предприятия (организации) и пути повышения эффективности использования рабочей силы.
12. Планирование численности персонала на предприятии (в организации).
13. Сущность и значение нормирования труда на предприятии.
14. Ценовая политика организации (предприятия).
15. Планирование финансовых результатов деятельности организации.
16. Сущность и значение инвестиций для деятельности предприятия.
17. Инновационная деятельность предприятия.
18. Аренда и лизинг; их значение для деятельности предприятия.
19. Производственная программа предприятия и пути её формирования.
20. Организация текущего планирования на предприятии.

Перечень экзаменационных вопросов

1. Сущность и сферы предпринимательской деятельности, понятие юридического лица.
2. Цель, задачи и принципы работы предприятия, классификация предприятий.
3. Характеристика внутренней среды предприятия.
4. Характеристика внешней среды организации.
5. Характеристика, виды и особенности хозяйственных товариществ.
6. Характеристика и особенности производственных кооперативов.
7. Характеристика и особенности обществ с ограниченной ответственностью.
8. Характеристика и особенности унитарных предприятий.
9. Характеристика, виды и особенности акционерных обществ.
10. Виды и особенности некоммерческих предприятий.
11. Основные средства: понятие, состав, классификация.
12. Виды стоимостной оценки основных средств.
13. Износ и амортизация основных средств, показатели состояния и движения основных фондов предприятия.
14. Производственная мощность и производственная программа предприятия.
15. Оборотные средства: понятие, состав, классификация.
16. Материально-производственные запасы и основные нормативы оборотных средств.
17. Показатели и пути повышения эффективности использования оборотных средств.
18. Структура персонала предприятия.
19. Организация, мотивация и оплата труда.
20. Показатели и пути повышения эффективности использования трудовых ресурсов.
21. Рабочее время и его использование, показатели движения рабочей силы.
22. Сущность организационной структуры предприятия и типы управления.
23. Классификаторы видов деятельности предприятия и продукции.

24. Понятие продукции, работ и услуг предприятия, классификация продукции по степени готовности.
25. Сущность и показатели объема продукции, работ, услуг.
26. Качество и конкурентоспособность продукции.
27. Классификация затрат на производство и реализацию продукции.
28. Понятие себестоимости продукции и пути ее снижения.
29. Понятие и виды доходов, расходов и прибыли предприятия.
30. Показатели рентабельности.
31. Оценка безубыточности работы предприятия.
32. Виды планов на предприятии и их характеристика.
33. Понятие и структура бизнес-плана.
34. Характеристика инновационной деятельности предприятия.
35. Характеристика инвестиционной деятельности предприятия.
36. Понятие производственного процесса.
37. Принципы организации производства.
38. Типы организации производства.
39. Составляющие производственной структуры предприятия.
40. Природоохранная деятельность предприятия.

Список литературы по дисциплине

1. Конституция Российской Федерации (с последними изменениями и дополнениями) от 12.12.1993г. // СПС Консультант.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая: федеральный закон РФ от 30 ноября 1994 г. № 51 - ФЗ.// СПС Консультант.
3. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая. Федеральный закон от 05.08.00 г. № 117-ФЗ. // СПС Консультант.
4. Ивановостат: официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: http://ivanovo.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/ivanovo/ru/.
5. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии / А.П. Агарков и др. - М.: Дашков и Ко, 2013. – 400 с.
6. Алексеенко Н.А. Экономика промышленного предприятия / Н.А. Алексеенко, И.Н. Гурова. – М.: Гревцов, 2013. – 324 с.
7. Арзуманова Т.И. Экономика организации / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. - М.: Дашков и Ко, 2013. - 240 с.
8. Бабук, И.М. Экономика промышленного предприятия / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 439 с.
9. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М: Дашков и К, 2013. - 372 с.
10. Борисов Е.Ф., Петров А.А., Березкина Т.Е. Экономика [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров. – Москва: Проспект, 2015. – 272 с.
11. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 663 с.
12. Ерохина Л.И. Экономика организации / Л.И. Ерохина - М.: Кнорус, 2014. - 274 с.
13. Ивасенко, А. Г. Микроэкономика : учеб. пособие для вузов по направлению 080100 "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / А.Г.Ивасенко.- М.: Кнорус, 2013 .- 278 с.

14. Ключкова, Е. Н. Экономика предприятия / Е. Н. Ключкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. - М.: Юрайт, 2014. - 448 с.
15. Кнышова, Е.Н. Экономика организации: учебник / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 336 с.
16. Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / В.В. Коршунов. - М.: Юрайт, 2013. - 433 с.
17. Лопарева, А.М. Экономика организации (предприятия): учебно-методический комплекс / А.М. Лопарева. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 400 с.
18. Мормуль Н.Ф. Экономика предприятия. Теория и практика / Н.Ф. Мормуль. – М.: Омега-Л, 2014. – 180 с.
19. Океанова З.К. Экономика: учебник для бакалавров по направлению «Юриспруденция» / З.К.Океанова. – Москва: Проспект, 2014. – 648 с.
20. Растова, Ю.И. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / Ю.И. Растова, С.А. Фирсова. - М.: КноРус, 2013. - 280 с.
21. Сафронов, Н.А. Экономика организации (предприятия): учебник для ср. спец. учебных заведений / Н.А. Сафронов. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 256 с.
22. Сергеев И.В. Экономика организации (предприятия) / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - М.: Юрайт, 2014. - 672 с.
23. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия: учебник / Л. А. Чалдаева. – Москва: Юрайт, 2011. – 347 с.
24. Чечевицына, Л.Н. Экономика организации: учебное пособие / Л.Н. Чечевицына, Е.В. Чечевицына. - Рн/Д: Феникс, 2013. - 382 с.
25. Экономика фирмы (организации, предприятия) / под ред. Т.Г. Попадюк. – М.: Вузовский учебник, 2014. – 296 с.

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Шишкина Анна Васильевна

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ

Учебное пособие

Технический редактор В.Л. Родичева

Подписано в печать 10.09.2016 Формат 64×84 1/16. Бумага писчая.
Усл.п.л. 11,16. Уч.-изд.л. 12,38. Тираж экз. Заказ №

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ивановский государственный химико-технологический университет»

Отпечатано на полиграфическом оборудовании
кафедры экономики и финансов ФГБОУ ВО «ИГХТУ»
153000 г. Иваново, Шереметевский пр., 7