

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

Кафедра экономики и финансов

А.В. Шишкина, С.В. Беляева

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Учебное пособие

Иваново 2014

УДК 658 (075)
ББК 65.290-5я73

Шишкина, А.В. Экономика организации: учеб. пособие / А.В. Шишкина, С.В. Беляева; Иван.гос. хим-технол. ун-т. – Иваново, 2014. –188 с.

В представленном учебном пособии излагаются теоретические и практические вопросы экономики организаций. Представлен перечень практических задач, задач для самостоятельного решения, тесты для самопроверки, перечень экзаменационных вопросов и тем рефератов по дисциплине «Экономика организации».

Предназначено для студентов очной и заочной форм обучения по направлениям: 080100 «Экономика», 080200 «Менеджмент», а также для преподавателей, аспирантов, руководителей и специалистов в области экономики организаций.

Рецензент:

кандидат экономических наук, доцент Д.Ю. Быков (кафедра Бухгалтерского учета АНО ВПО «Российский университет кооперации»)

© Шишкина А.В, Беляева С.В. 2014
© Ивановский государственный
химико-технологический
университет, 2014

Содержание

Введение	4
МОДУЛЬ 1. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	6
Тема 1. Особенности функционирования организации в различных системах хозяйствования	6
Тема 2. Предприятие как субъект предпринимательской деятельности	10
Тема 3. Предприятие как социально-экономическая система	27
МОДУЛЬ 2. РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	33
Тема 4. Основные средства предприятия	33
Тема 5. Оборотные средства предприятия	43
Тема 6. Трудовые ресурсы предприятия	49
Тема 7. Капитал и имущество предприятия	57
Тема 8. Финансовые ресурсы предприятия	59
МОДУЛЬ 3. ПРОДУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	65
Тема 9. Продукция, работы и услуги предприятия	65
Тема 10. Производственная мощность и программа	70
Тема 11. Качество и конкурентоспособность продукции	73
Тема 12. Затраты на производство и реализацию продукции	76
Тема 13. Формирование цен на продукцию	78
МОДУЛЬ 4. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА	83
Тема 14. Производственный процесс и основные принципы его организации	83
Тема 15. Производственная структура предприятия	93
Тема 16. Производственная инфраструктура предприятия	96
Тема 17. Управление предприятием	97
Тема 18. Информационные системы управления предприятием	99
МОДУЛЬ 5. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	104
Тема 19. Потенциал предприятия и основы его формирования	104
Тема 20. Экстенсивные и интенсивные факторы экономического предприятия	105
Тема 21. Инновационная деятельность предприятия	107
Тема 22. Природоохранная деятельность предприятия	108
Тема 23. Инвестиционная политика предприятия	110
МОДУЛЬ 6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	114
Тема 24. Разработка стратегии развития предприятия	114
Тема 25. Сбытовая политика предприятия	116
Тема 26. Финансовая деятельность предприятия	117
Тема 27. Планирование на предприятии	120
Тема 28. Учет и контроль на предприятии	124
Тема 29. Отчетность предприятия	126
Тема 30. Аналитическая деятельность на предприятии	128
ФОРМУЛЫ ДЛЯ РАСЧЕТОВ	130
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ»	137
ЗАДАЧИ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО РЕШЕНИЯ	145
ТЕСТЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ	148
ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ	169
ПЕРЕЧЕНЬ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫХ ВОПРОСОВ	170
КУРСОВАЯ РАБОТА	171
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	188

Введение

Целями освоения дисциплины «Экономика организации» являются получение теоретических и прикладных профессиональных знаний и умений в области развития форм и методов экономического управления предприятием в условиях рыночной экономики с учетом передового отечественного и зарубежного опыта, а также приобретение навыков самостоятельного инициативного и творческого использования теоретических знаний в практической деятельности.

Дисциплина «Экономика организации» относится к дисциплинам профилей, входящих в профессиональный цикл подготовки бакалавра по направлению «Менеджмент» и «Экономика».

Она базируется на результатах изучения дисциплин гуманитарного, социального и экономического, в том числе таких как: экономическая теория, математика, психология, философия.

В учебном пособии представлены разноплановые задачи по темам дисциплины, рассмотрены основные показатели деятельности организации, формы и системы оплаты труда, издержки производства и себестоимость продукции, а также основные фонды и оборотные средства. Задания снабжены необходимыми пояснениями к решению, формулами, а также представлены контрольные вопросы к проверке знаний по основным разделам дисциплины.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- особенности функционирования предприятия в различных системах хозяйствования;
- организационно-правовые формы предприятий;
- источники формирования капитала предприятия и классификацию элементов капитала;
- состав и структуру основных средств предприятия;
- состав, структуру, источники формирования и пополнения оборотных средств предприятия;
- структуру персонала;
- системы мотивации труда;
- понятие производственной мощности и методы ее оценки;
- принципы организации производства;
- характеристику элементов производственной структуры предприятия;
- факторы, влияющие на производственную структуру предприятия;
- организацию вспомогательных производств и обслуживающих хозяйств;
- задачи управления предприятием и их информационное обеспечение;
- экстенсивные и интенсивные факторы развития и их роль в экономике предприятия;
- информационное обеспечение инновационной деятельности;
- воздействие деятельности предприятия на окружающую среду;
- основные принципы, методы и виды планирования;

- содержание аналитической деятельности на предприятии;
- содержание методики проведения анализа финансово-экономической деятельности предприятия;
- законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие деятельность предприятия;
- отечественный и зарубежный опыт в области экономики и менеджмента;

Уметь:

- определять основные факторы внешней и внутренней среды предприятия;
- оценить износ основных средств предприятия;
- рассчитать показатели состояния, движения и использования основных средств;
- определять потребность предприятия в оборотных средствах;
- рассчитать показатели эффективности использования оборотных средств предприятия;
- определять производительность труда и эффективность использования трудовых ресурсов предприятия;
- рассчитать показатели объема продукции, работ и услуг;
- формировать производственную программу;
- разработать организационную структуру управления;
- дать анализ эффективности использования ресурсов предприятия;
- оценить эффективность деятельности предприятия;
- самостоятельно и творчески использовать теоретические знания и полученные практические навыки в процессе последующего обучения в соответствии с учебными планами подготовки специалистов;

Владеть:

- расчетом критической программы выпуска;
- расчетом затрат на производство и себестоимости продукции;
- принципами распределения прибыли на предприятии;
- навыками самостоятельного овладения новыми знаниями по теории экономике предприятия и практике ее развития.

МОДУЛЬ 1. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Тема 1. Особенности функционирования организации в различных системах хозяйствования

1.1. Понятие и виды 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.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом.

Субъектами **предпринимательства** могут быть:

- граждане Российской Федерации и других государств, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;
- граждане иностранных государств и лица без гражданства в пределах полномочий, установленных законом;
- объединения граждан (партнеры).

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

В зависимости от содержания деятельности различают следующие **сферы предпринимательской деятельности**:

- производственная;
- коммерческая;
- финансовая;
- страховая;
- посредническая.

К **производственному предпринимательству** относится деятельность, направленная на производство продукции, проведение работ и оказание услуг, сбор, обработку и представление информации, создание духовных ценностей и т.п., подлежащих последующей реализации потребителям. Функция производства в этом виде предпринимательства является основной.

Производственное предпринимательство считается самым трудным, хотя и наиболее важным видом предпринимательства. Производственная деятельность обеспечивает, как правило, 10—12% рентабельности предприятия.

Суть **коммерческого предпринимательства** составляют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции, т.е. перепродажа товаров и услуг. В отличие от производственно-предпринимательской деятельности здесь нет необходимости обеспечения производственными ресурсами для выпуска

продукции. Первой стадией технологии является выбор — *что покупать, что перепродавать* и *где*. При этом цена реализации товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать сделку намечаемого масштаба.

Вторую стадию технологии коммерческого предпринимательства составляет *маркетинг*, направленный на анализ рынка ряда товаров (услуг) и выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка (анализ того, какие товары (услуги) будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации).

Коммерческая сделка считается целесообразной, если чистая прибыль составляет не менее 20—30% от затрат.

Финансовое предпринимательство является разновидностью коммерческого предпринимательства, поскольку здесь объектом купли-продажи выступает специфический товар: *деньги, валюта, ценные бумаги* (акции, облигации, векселя, ваучеры и т.д.), т.е. происходит продажа одних денег в прямой или косвенной форме.

Предприниматель, вступающий в этот вид бизнеса, начинает свою деятельность с анализа рынка ценных бумаг и маркетинга. Последний связан с поиском и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты и ценных бумаг.

Финансовая сделка считается целесообразной, если чистая прибыль составляет не менее 5% при продолжительности сделки менее года и 10—15% для долговременных сделок.

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.

Как видно, все виды предпринимательства направлены на получение дохода и связаны с экономическим риском предпринимателя.

1.2. Особенности функционирования предприятия в различных экономических системах

Выделяют две основные системы хозяйствования: централизованно-плановая и рыночная. Каждая из них характеризуется определенными признаками, чертами (табл. 1).

Особенности функционирования предприятий
в рыночной и плановой экономиках

<i>Рыночная экономика</i>	<i>Плановая централизованная экономика</i>
<i>Основные черты функционирования экономической системы</i>	
индивидуализм частная собственность прибыль в качестве побудительного мотива производства свобода и конкуренция свобода контракта ограниченная роль правительства	господство государственной собственности всеобщий контроль государства побудительный мотив - выполнение плана уравнительный принцип распределения
<i>Методы осуществления предпринимательской деятельности</i>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Индивидуальные потребители на основе права выбора определяют, что и сколько производить 2. Производитель определяет, какие ресурсы и сколько их будет задействовано в производстве на основе спроса на товары и услуги 3. Ресурсы применяются в соответствии с решениями, сделанными индивидуальными потребителями на рынке, и для получения прибыли 4. Рынок определяет: что и сколько будет произведено как будет произведено как будет распределяться 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Правительство осуществляет централизованное планирование производства 2. Централизованное планирование определяет перечень и объем ресурсов, которые будут использоваться 3. Ресурсы используются для того, чтобы достичь целей, поставленных планом 4. Государственный план определяет: что и сколько будет произведено как будет произведено как будет распределяться

На практике в чистом виде встретить рыночную экономику так же невозможно, как и плановую централизованную. Поэтому принято считать, что экономика сколько-нибудь значительного по численности и территории конкретного сообщества (государства) вообще не бывает и не может быть однородной (это в первую очередь касается России). В практике встречается смешанная экономика с преобладанием одной из вышеназванных.

1.3. Роль государственного регулирования предпринимательской деятельности

В смешанной экономике роль государственного регулирования весьма велика. И осуществляется она по трем основным направлениям.

Во-первых, путем *воздействия на предприятия*: обеспечение правовой базы (установление законных «правил игры», регулирующих отношения между участниками бизнеса), поддержка конкуренции, в ряде случаев защита внутренних рынков, стимулирование новых форм бизнеса (малых предприятий, различных программ и др.), стимулирование инвестиций, поддержка развития отдельных видов производств, способных в будущем прогрессивно изменить структуру экономики, принести большие выгоды экономике в целом.

Во-вторых, государственное регулирование направлено на более *равномерное распределение ресурсов* между отдельными слоями населения, а также связано с перераспределением средств во времени (образование, здравоохранение, социальная защита населения в периоды безработицы, детства, старости и т.д.). Оно необходимо, с одной стороны, как фактор стабильности, а с другой, как способ поддержания необходимых резервов в экономике в целом, увеличивающих ее гибкость и возможность роста.

Наконец, важной функцией государства является *стабилизация экономики*, контроль за уровнем занятости и инфляции, порождаемых колебаниями экономической конъюнктуры.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности осуществляется в основном косвенными методами, главным из них является налоговая система. Однако возможно и прямое влияние государства на экономику путем государственных инвестиций, дотаций, создания и функционирования предприятий государственного сектора.

Государственное регулирование экономики — это воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру в целях обеспечения нормальных условий функционирования рыночного механизма.

В зависимости от *объекта воздействия* государственное регулирование экономики включает регулирование ресурсов, производства, финансов. Оно реализуется путем проведения экономической политики.

Экономическая политика — система мер, совокупность действий по управлению экономикой, включающая определенный набор элементов, как-то:

- организация денежного обращения;
- обеспечение социальной защищенности населения;
- борьба с безработицей;
- удовлетворение спроса на услуги и товары коллективного пользования и др.

Монополией государства является *организация денежного обращения*. Изменяя количество денег, обращающихся на национальном рынке, государство влияет на условия функционирования денежной системы.

В то же время государство, выступающее гарантом прав человека, призвано заботиться о *социальной защищенности населения*, временно испытывающего экономические затруднения, и обездоленных слоев общества. Основной инструментарий этого процесса — налоговое законодательство, а государственные органы — налоговая инспекция и налоговая полиция. Кроме того, государством созданы специальные органы, такие, как Фонд социального страхования, Комитет по социальной политике и др.

Рыночные механизмы не реализуют автоматически право на труд для каждого члена общества. Поэтому *борьба с безработицей* возложена на государство. Государство должно регулировать рынок труда в целях поддержания определенного уровня занятости, материального обеспечения людей, утративших рабочие места.

Государство играет главенствующую роль в *удовлетворении спроса на услуги и товары коллективного пользования*: национальную оборону, государственное управление, единую энергетическую систему, национальные сети коммуникаций, охрану общественного порядка, вакцинацию и т.д. Кроме того, оно поддерживает те области человеческой деятельности, которые не могут в полном объеме функционировать на коммерческой основе: науку, образование, культуру, здравоохранение и т.д.

Кроме того, элементами экономической политики являются *отраслевая и антимонопольная политика*.

Государство проводит также соответствующую *внешнеторговую политику*, осуществляет контроль за международной миграцией капиталов и рабочей силы, воздействует на валютные курсы, управляет платежными балансами и т.д.

Для регулирования экономики государство использует как *экономические*, так и *административные методы*. Существуют области, где применение административных методов эффективно и не противоречит рыночному механизму, например, оправданы жесткий государственный контроль за монопольными рынками, контроль за экологической безопасностью, поддержание минимальных параметров благосостояния населения (гарантированного минимума заработной платы, пособий по безработице и др.).

Тема 2. Предприятие как субъект предпринимательской деятельности

2.1. Предприятие – основное звено экономики

В условиях рыночных отношений предприятие является основным звеном всей экономики, поскольку именно на этом уровне создается нужная обществу продукция, оказываются необходимые услуги.

Предприятие - это самостоятельный, организационно обособленный хозяйствующий субъект производственной сферы народного хозяйства, который производит и реализует продукцию, выполняет работы промышленного характера или предоставляет платные услуги.

Предприятие имеет конкретное название - завод, фабрика, комбинат, шахта, мастерская и т.п.

Если предприятие является юридическим лицом, то оно имеет фирменное наименование, самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный и другие счета, печать с собственным наименованием и товарный знак (марку).

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

Классификация предприятий может быть дана с использованием ряда признаков.

1 - 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.

2 - Классификация предприятий *по размерам* предусматривает деление на: *крупные, средние и малые* предприятия. Критерием деления выступает группа показателей таких, как численность занятых, объем производства и доля участия иностранных предприятий в уставе организации.

3 - В зависимости от организационно-правовой формы предприятия делятся на индивидуальных предпринимателей, хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы и унитарные предприятия.

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 - По отраслям предприятия можно также разделить на строительные, химические, текстильные, пищевые и п. д.

2.2. 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;
- статус собственника капитала;
- способ распределения прибылей и убытков;
- формы управления предприятием;
- источники имущества, составляющие его материальную основу хозяйственной деятельности;
- пределы имущественной ответственности.

Коммерческие предприятия

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.

Коммерческие предприятия в соответствии с их организационно-правовыми формами можно классифицировать (рис. 1).

Хозяйственной деятельностью могут заниматься как физические, так и юридические лица.

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. Форма частного предприятия удобна для создания небольших предприятий, контор, магазинов, салонов, других организаций бытового и производственного назначения.

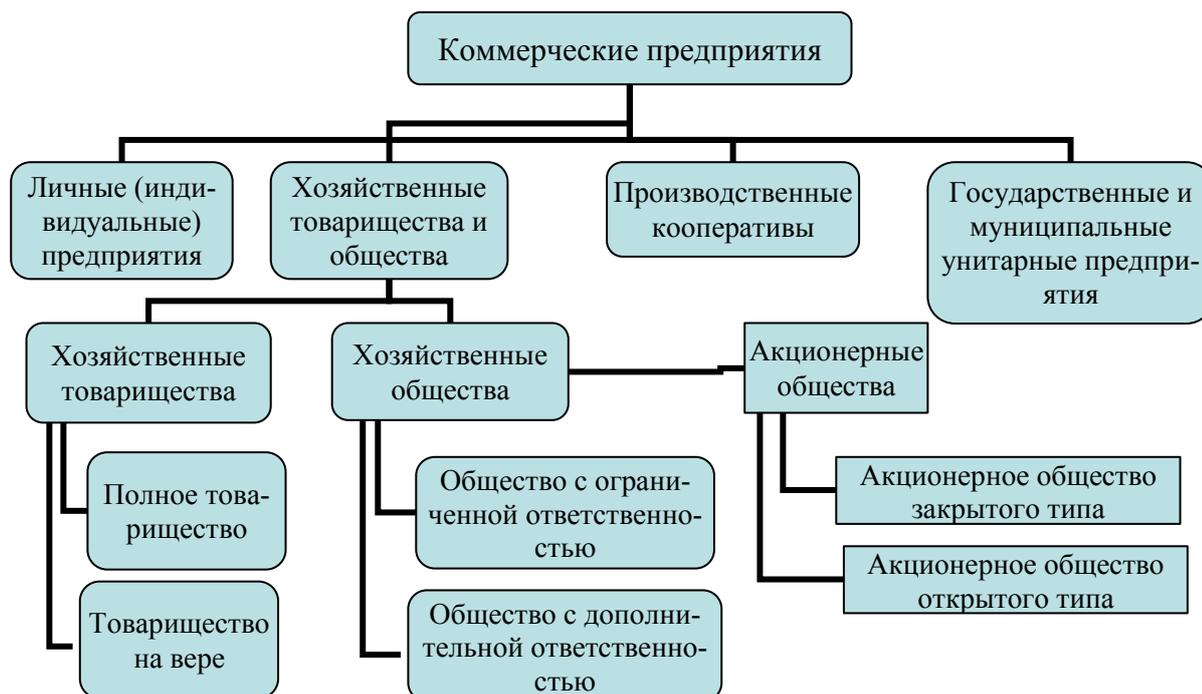


Рис. 1. Классификация коммерческих предприятий.

Частное индивидуальное предприятие 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. Частное предприятие может иметь свой расчетный счет, самостоятельный баланс, открывать валютный счет.

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,
- имеет самостоятельный баланс или смету.

Ведущее место в рыночной экономике принадлежит *коммерческим организациям*, которые создаются в форме:

- 1. хозяйственных товариществ:**
 - полных хозяйственных товариществ,
 - хозяйственных товариществ на вере (коммандитных);
- 2. хозяйственных обществ:**
 - акционерных обществ:
 - акционерных обществ закрытого типа,
 - акционерных обществ открытого типа,
 - хозяйственных обществ с ограниченной ответственностью,

- хозяйственных обществ с дополнительной ответственностью;
- 3. производственных кооперативов;**
- 4. государственных и муниципальных унитарных предприятий:**
 - на праве хозяйственного ведения,
 - на праве оперативного управления.

Хозяйственные товарищества

Лица, которые создают хозяйственное товарищество, именуются его *учредителями*. Каждый учредитель вносит определенный вклад в товарищество и становится его *участником*. Первоначальный вклад называют уставным или *складочным капиталом*.

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.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (командитного 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. Складочный капитал полного товарищества должен быть не менее 100-кратного минимального размера оплаты труда на дату подачи на регистрацию учредительных документов. 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.

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.

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 100-кратного минимального размера оплаты труда на дату подачи на регистрацию учредительных документов.

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.

Хозяйственные общества

Коммерческие организации, состоящие только из вкладчиков, именуются обществами, разновидностями которых в Российской Федерации выступают общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной 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 тоже 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 100-кратного минимального размера оплаты труда на дату подачи на регистрацию учредительных документов.

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:

1. в деятельности общества могут участвовать от одного до пятидесяти физических или юридических лиц, причем как коммерческих, так и некоммерческих;
2. отсутствие ответственности участников по долгам общества;
3. каждый участник может в любой момент выйти из состава общества, получив при этом стоимость внесенного им вклада и приращения;
4. участник может быть исключен из общества с ограниченной ответственностью только по решению суда, что защищает его от административного произвола руководства общества;
5. прием новых участников осуществляется только с согласия всех членов ООО, что препятствует появлению в обществе нежелательных участников.
6. 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. Частичная компенсация этого ограничения возможна принятием членами общества дополнительной ответственности, что получает отражение в наименовании его организационно-правовой формы — «общество с дополнительной ответственностью».

Обществом с дополнительной ответственностью (ОДО) признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества несут ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между участниками пропорционально их вкладам (ГК РФ, ст. 95).

Фирменное наименование общества с дополнительной ответственностью должно содержать наименование общества и слова «с дополнительной ответственностью».

Управление обществом с дополнительной ответственностью, права его участников в период деятельности общества — такие же, как в обществе с ограниченной ответственностью. Однако неограниченная ответственность по

долгам общества стала причиной нераспространения данного вида организационно-правовой формы.

Выход одного или нескольких участников из общества с ограниченной ответственностью или из общества с дополнительной ответственностью может привести к свертыванию производства, принадлежащего 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 открытыми и закрытыми. Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается *открытым акционерным обществом (ОАО)*. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, установленных законом и иными правовыми актами. ОАО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается *закрытым акционерным обществом (ЗАО)*. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их приобретение неограниченному кругу лиц.

Минимальный уставный капитал ОАО должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату регистрации общества, а ЗАО — не менее стократной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату государственной регистрации общества.

Учредительным документом акционерного общества является его *устав*, утвержденный учредителями. 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.

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 ак-

ции 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 внесенного пая 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.

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 прибылях и убытках 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 осу-

ществляет текущее руководство деятельностью акционерного общества и подотчетен совету директоров (наблюдательному совету) и общему собранию акционеров.

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

1. ограниченная ответственность акционеров по долгам общества стоимостью акций;

2. открытые акционерные общества могут привлекать огромное число акционеров, в результате чего формируется значительный по размеру капитал общества;

3. стабильность функционирования общества вследствие невозможности изъятия внесенного пая каким-либо совладельцем (стоимость акций при выходе акционеров из общества самим предприятием не выплачивается, а перепродается другим участникам);

4. 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;

5. 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:

1. многочисленность личного состава затрудняет ведение дел;

2. длительность в принятии стратегических решений общества посредством общего собрания;

3. дополнительные расходы на проведение аудиторских проверок и общего собрания;

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

Производственный кооператив

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 участии и объединении членами (участниками) кооператива имущественных паев (ГК РФ, ст. 107).

Учредительным документом производственного кооператива является его *устав*, утверждаемый общим собранием членов. Число членов кооператива должно быть *не менее пяти*.

Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «артель».

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на пай 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. В кооперативе с числом членов более 50 может быть создан *наблюдательный совет*, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива.

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

Производственный кооператив как организационно-правовая форма имеет определенные преимущества:

1. 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;

2. 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;

3. при выходе из кооператива участник получает стоимость его вклада в уставный фонд, причитающуюся ему долю прибыли и заработную плату, если он работал по трудовому договору;

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

5. 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 ответствен-

ность в порядке и размере, определенными уставом кооператива (а этот размер может быть минимальным).

Унитарные предприятия

Предприятия, посредством которых государство и органы местного самоуправления 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, порядке и источниках его формирования (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 тысячекратного минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату государственной регистрации предприятия.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, может создавать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему в установленном порядке части своего имущества в хозяйственное ведение.

Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия за исключением случаев, предусмотренных законом.

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).

Некоммерческие организации

Некоммерческие организации создаются в форме:

1. потребительских кооперативов;
2. общественных и религиозных организаций;
3. фондов;
4. учреждений;
5. объединений юридических лиц (ассоциаций, союзов).

Перечень некоммерческих организаций полностью не определен законодательно, тем самым предоставляется возможность его участникам самостоятельно выбирать и создавать подобные организации. Основной их целью служит реализация творческих, духовных, благотворительных, просветительских, материальных и иных потребностей граждан и юридических лиц.

Потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Общественными и религиозными организациями (объединениями) признаются добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

Общественные и религиозные организации вправе осуществлять предпринимательскую деятельность, но лишь для достижения целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Фондом признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели.

Имущество, переданное фонду его учредителями (учредителем), является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей.

Фонд использует имущество для целей, определенных в его уставе. Фонд вправе заниматься предпринимательской деятельностью, необходимой для достижения общественно полезных целей, ради которых он создан, и соответствующей этим целям. Для осуществления предпринимательской деятельности фонды вправе создавать хозяйственные общества или участвовать в них. Фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества.

Учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично. Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по обязательствам несет собственник соответствующего имущества.

Граждане, а также коммерческие организации в целях координации их деятельности, представления или защиты общих интересов могут по договору между собой создавать объединения в форме *ассоциаций* или *союзов*, являющихся некоммерческими организациями.

Если по решению участников на ассоциацию (союз) возлагается ведение предпринимательской деятельности, такая ассоциация (союз) преобразуется в хозяйственное общество или товарищество в порядке, предусмотренном Гражданским кодексом, либо она может создать для ведения предпринимательской деятельности хозяйственное общество или участвовать в таком обществе.

Общественные и иные некоммерческие организации, в том числе учреждения, могут добровольно объединяться в ассоциации (союзы) этих организаций. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

2.3. Виды объединения предприятий

Предприятия могут объединяться в ассоциации (союзы), концерны, холдинги, межотраслевые и 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)*.

ФПГ имеют следующие возможности:

- создавать высокоэффективные производственные системы с вертикальной интеграцией;
- снижать издержки, обеспечивать рост конечных результатов и доходность членов ФПГ;
- обеспечивать развитие эффективных отношений собственности;

- создавать эффективный механизм финансирования всей производственной цепочки;
- привлекать крупные инвестиции под гарантии совокупных активов ФПГ.

Характерными чертами развития ФПГ являются:

- широкое развитие трастовых отношений внутри группы, т.е. системы доверительного управления предприятиями, портфелями ценных бумаг;
- высокая степень управленческой автономии и соблюдение конкуренции между членами групп реализации проектов;
- совместный маркетинг продукции в условиях соперничества вертикально интегрированных групп;
- целенаправленная концентрация собственности, в том числе через перспективное владение акциями.

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 отношении крупных клиентов, обмен информацией и пр. Для картеля 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 соглашений, 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. Предприятие как социально-экономическая система

В последние десятилетия бизнес вынужден сочетать анализ внутренних проблем с особо внимательным подходом к внешним аспектам своей деятельности. Большинство современных рынков перенасыщено товарами, конкуренция в предложении продуктов и услуг достигла особой остроты, правилом стало быстрое обновление товарных рынков и связанные с ним технологические изменения. Неотъемлемым элементом современной хозяйственной деятельности становится глобализация бизнеса, приобретения им международного характера. Особое значение для деятельности фирмы приобретает социально-политическая динамика.

Традиционно все аспекты деятельности хозяйствующих субъектов аналитики делят на *внешние и внутренние*. Соответственно и среду предприятия (или бизнес-среду) формируют и определяют внешние и внутренние факторы, воздействующие на деятельность фирмы. Большинство авторов рассматривает окружение как совокупность трех сред: макроокружение (макросреды, общей среды), непосредственного окружения (рабочей среды, конкурентной среды или микросреды) и внутренней среды организации.

В общем виде строение организационной среды предприятия представлено на рисунке 2.

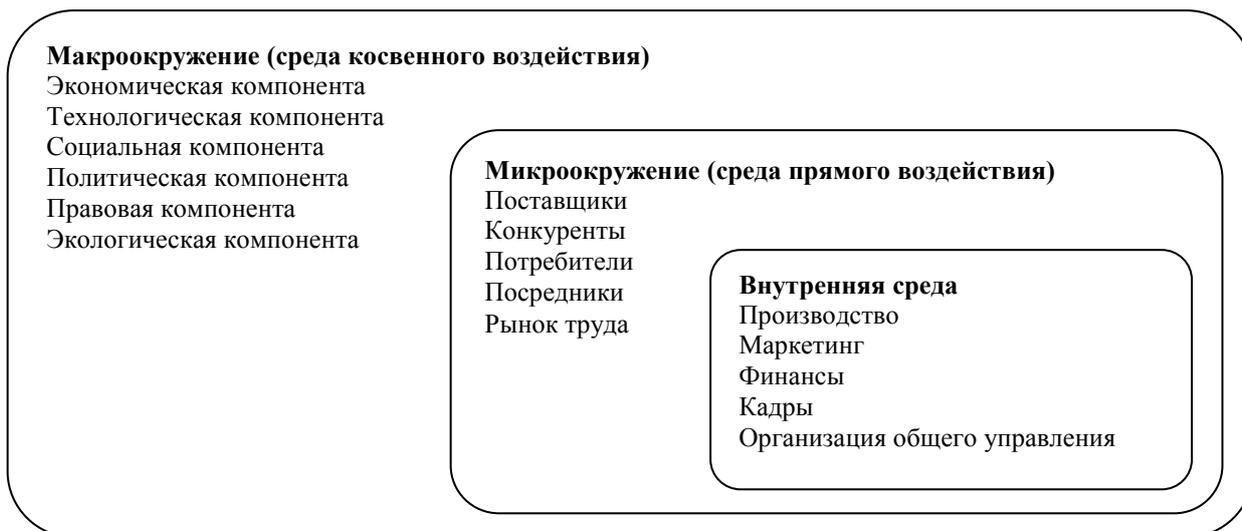


Рис. 2. Уровни организационной среды и их элементы

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 конкурен-

там 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; система 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 приспособляться 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 приспособляться 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 конкуренции 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 предприятия

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 событиями, 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 компоненты 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.

МОДУЛЬ 2. РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тема 4. Основные средства предприятия

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 единовременное 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. 3).

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. 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.

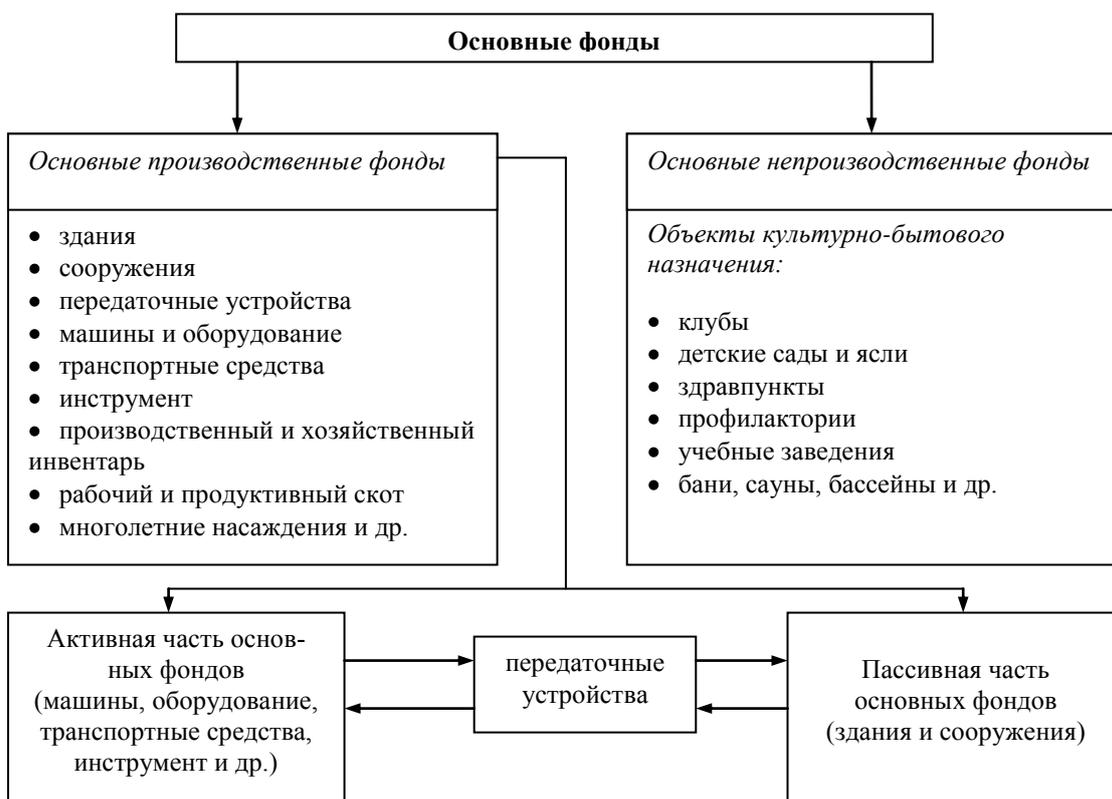


Рис. 3. Структура основных фондов

4.3. Виды оценок и учет 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 общего объ-

ема, динамики, структуры, величины стоимости, переносимой на готовую продукцию, а также для расчетов экономической эффективности капитальных вложений. Денежная форма учета основных фондов ведется по следующим направлениям (рис. 4).

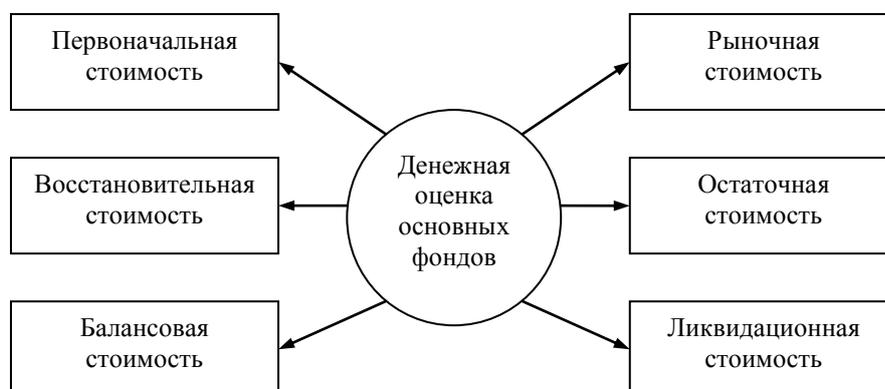


Рис. 4. Денежная оценка основных фондов

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:

$$\Phi_K = \Phi_{H+} + \Phi_{BB} - \Phi_{ВЫБ}, \quad (1)$$

где Φ_n - 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 (эта самый простой, но наименее точный способ):

$$\Phi_{сз} = (\Phi_n + \Phi_k) / 2, \quad (2)$$

где Φ_n - 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):

$$\Phi_{сз} = (0,5\Phi_{1.01} + \Phi_{1.02} + \dots + \Phi_{12} + 0,5\Phi_{1.01 \text{ след.года}}) / 12, \quad (3)$$

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:

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

где Φ_n - 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.

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 действующих предприятий.

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 снашивания, ветхости и устаревания. 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.

Для своевременной замены средств труда, без ущерба для предпринимателя, необходимо, чтобы стоимость выбывающих фондов была полностью перенесена на готовую продукцию. В амортизационном фонде должны быть накоплены необходимые средства.

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.

Норма амортизации на полное восстановление (реновацию) (H_a) определяется по формуле:

$$H_a = \frac{1}{T_a} \times 100\%, \quad (5)$$

где T_a – амортизационный период (срок полезного использования).

Амортизационные отчисления по основным средствам начисляются с первого месяца, следующего за месяцем принятия объекта на бухгалтерский учет, 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:

$$A = H_a \times \Phi_n / 100, \quad (6)$$

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 данном случае норма амортизации определяется:

$$H_a = (1/T) \times 100, \quad (7)$$

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 составит:

$$A_i = Q_i \times (\Phi_n \div Q_n), \quad (8)$$

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:

$$A_i = \Phi_{ocmi} \times H_a \times K_u / 100, \quad (9)$$

где Φ_{ocmi} - остаточная стоимость объекта основных фондов на начало i -го года; H_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:

$$A_i = \Phi_n \times (T_i \div T_q), \quad (10)$$

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

Применение одного из способов для расчета амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного 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. 5). 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).

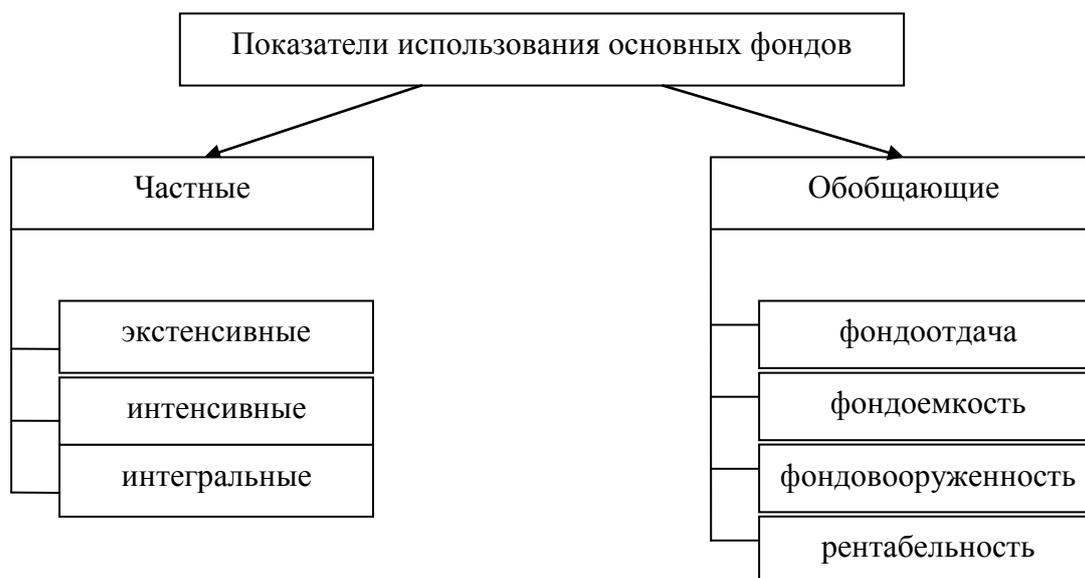


Рис. 5. Структура показателей использования основных фондов

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

- 1) показатели экстенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по времени;
- 2) показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по мощности (производительности);
- 3) 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 ($t_{\text{н}}$):

$$K_{эксст} = \frac{t_{\phi}}{t_n} \quad (11)$$

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

$$K_{см} = \frac{D_{ст.см}}{n} \quad (12)$$

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

$$K_{загр} = \frac{K_{см}}{K_{пл}} \quad (13)$$

Ко второй группе показателей относится коэффициент интенсивного использования оборудования ($K_{инт}$), который определяется как отношение фактической производительности оборудования (Π_{ϕ}) к нормативной (Π_n):

$$K_{инт} = \frac{\Pi_{\phi}}{\Pi_n} \quad (14)$$

К третьей группе показателей относится коэффициент интегрального использования оборудования ($K_{интегр}$). Он определяется как произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности):

$$K_{интегр} = K_{эксст} \times K_{инт} \quad (15)$$

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):

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

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

$$\Phi_{емк} = \frac{\bar{\Phi}}{B} \quad (17)$$

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

$$\Phi_6 = \frac{\bar{\Phi}}{Ч} \quad (18)$$

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 ($\bar{\Phi}$):

$$P = \frac{П}{\bar{\Phi}} \times 100\% \quad (20)$$

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 ($\Phi_{б.на к.г.}$). Следует учитывать, что числитель и знаменатель должны быть на одну и ту же дату (либо на начало года, либо на конец):

$$K_{изн} = \frac{И}{\Phi_6} \times 100\% \quad (21)$$

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

$$K_{годн} = 100 - K_{изн} \quad (22)$$

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 ($\Phi_{выб}$) к первоначальной стоимости основных фондов на начало года ($\Phi_{нач.г.}$):

$$K_{выб} = \frac{\Phi_{выб}}{\Phi_{нач.г.}} \quad (23)$$

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

$$K_{обн} = \frac{\Phi_{введ}}{\Phi_{кон.г.}} \quad (24)$$

Тема 5. Оборотные средства предприятия

5.1. Сущность, состав и источники формирования оборотных средств

Оборотные средства – это предметы труда, которые полностью используются в одном производственном цикле и переносят свою стоимость на готовую продукцию целиком. Оборотные средства наряду с основным 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) $1+2+3 =$ *оборотные производственные фонды*

5) Готовая продукция на складах

6) Продукция, отгруженная, но еще не оплаченная

7) Средства в расчетах

8) Денежные средства

9) $5+6+7+8 =$ *фонды обращения*

10) $4+9 =$ 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 нормированным оборотным средствам относятся оборотные производственные средства, а не нормированные – это денежные средства.

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

Постоянно минимальная сумма средств 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 ликвидны денежные средства, а также краткосрочные финансовые вложения (сроком менее 12 месяцев)

- быстро реализуемые активы – товары и готовая продукция, отгруженная покупателям, а также краткосрочная дебиторская задолженность

- медленно реализуемые активы – все запасы (сырье, материалы и др.)

5.2. Материальные запасы на предприятии

Материально-производственные запасы являются составной частью оборотных средств организации.

Материальные запасы – это находящиеся на разных стадиях производства и обращения продукция производственно-технического назначения, изделия народного потребления и другие товары, ожидающие вступления в процесс производственного или личного потребления.

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

- обеспечение независимости своей производственной деятельности. Запас материалов на рабочем месте обеспечивает определенную гибкость в производстве. Например, в связи с неизбежностью затрат времени на переналадку для каждого нового изделия, наличие товарно-материального запаса позволяет сократить потери времени;

- 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 производ-

ственную 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 периода поставки 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.

Материально-производственные запасы на промышленном предприятии классифицируются по трем видам:

- производственные запасы;
- незавершенное производство;
- готовая продукция.

К первой группе относятся запасы сырья и материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, конструкций и деталей, топливо, тару и тарные материалы, отходы, запасные части, прочие материалы.

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 потребителю, 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.

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)

Общий норматив равен сумме частных нормативов

$$N_{\text{общ}} = N_{\text{по запасам сырья}} + N_{\text{по незавершенному производству}} + N_{\text{по готовой продукции}} \quad (25)$$

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

$$N_{\text{по запасам сырья}} = \text{Норма запаса} * \text{Среднесуточный расход материалов} \quad (26)$$

Норма запаса = Норма текущего запаса + норма подготовительного запаса + норма страхового запаса (27)

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

$N_{\text{по готовой продукции}} = \text{Норма запаса готовой продукции} * \text{Среднесут. себестоимость}$ (28)

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

$N_{\text{по н.п.}} = \frac{\text{Длительность производственного цикла} * \text{Среднесуточная себестоимость} * \text{коэффициент нарастания затрат}}{2}$ (29)

Коэффициент нарастания затрат для предприятия чаще всего определяют по следующей формуле:

$\text{Коэффициент нарастания затрат} = \frac{\text{материальные затраты} + \frac{1}{2} \text{прочих затрат}}{\text{себестоимость}}$ (30)

Себестоимость в общем виде можно представить как сумму материальных и прочих затрат.

5.4. Показатели эффективности использования оборотных средств

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

$K_{\text{об}} = \frac{\text{объем продукции}}{\text{средний остаток оборотных средств}}$ (количество оборотов) (31)

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

$T_{\text{об}} = \frac{\text{продолжительность периода}}{\text{коэффициент оборачиваемости}} = \frac{\text{средний остаток оборотных средств} * \text{продолжительность периода}}{\text{объем продукции}}$ (32)

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.

$K_3 = \frac{1}{\text{коэффициент оборачиваемости}} = \frac{\text{средний остаток оборотных средств}}{\text{объем продукции}}$, (33)

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

4) Относительная экономия (Ξ):

$$\mathcal{E} = \frac{\text{средний остаток оборотных средств в отчетном периоде}}{\frac{\text{объем продукции в отчетном периоде} \times \text{длительность одного оборота в базисном периоде}}{\text{количество календарных дней в периоде}}} \quad (34)$$

Для расчета относительной экономии необходимы данные за два периода, 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 значит, что произошла экономия или относительное высвобождение оборотных средств. Если положительный – то произошел перерасход.

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. Однако общим 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.

11. Комплекс мер по экономическому, в том числе материальному стимулированию повышения эффективности использования оборотных фондов и оборотных средств. Таким универсальным средством является сам рынок с добросовестной жесткой конкуренцией и объективным механизмом ускорения в сфере производства и обращения.

Тема 6. Трудовые ресурсы предприятия

6.1. Персонал предприятия и его структура

Известно, что основным или ключевым фактором производства на предприятии являются кадры. Им принадлежит основная роль в производственном процессе и именно от персонала зависит, насколько эффективно используются на предприятии средства производства и насколько успешно и прибыльно работает предприятие в целом.

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:

1 - Промышленно-производственный персонал (ППП)

2 - 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 учебных, 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 вспомога-

тельных. 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 бухгалтер, 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 высшего. 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).

6.2. Организация, мотивация и оплата труда

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

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.

Норма труда – величина, регламентирующая затраты и результаты труда работника. Нормы труда используются:

- 1) для определения численности работников и выполнения заданного объема работ;
- 2) для оценки результатов работы;
- 3) для определения сдельных расценок на единицу работы;
- 4) для калькулирования себестоимости;
- 5) при разделении труда внутри коллектива.

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.

Главными рычагами мотивации являются потребности, стимулы и мотивы. *Потребности* рассматриваются в теории мотивации как осознанное отсутствие чего-либо, вызывающее побуждение к действию. Под *стимулом* обычно подразумевается внешнее побуждение к действию, чаще всего материальное вознаграждение определенной формы, например заработная плата. В отличие от стимула *мотив* является внутренней побудительной силой: желанием, влечением, ориентацией, внутренними целевыми установками.

Существуют различные подходы к мотивации персонала. Современные теории мотивации можно разделить на две основные группы — содержательные и процессуальные.

Содержательные теории мотивации в значительной степени основаны на результатах психологических исследований и направлены в первую очередь на определение перечня и структуры потребностей людей. Потребности представляют собой иерархическую структуру и разделяются на первичные (врожденные) и вторичные (образующиеся в ходе приобретения определенного жизненного опыта). К этой группе относятся теории А. Маслоу, Д. Мак-Клелланда и Ф. Герцберга.

Процессуальные теории мотивации основываются на моделях поведения людей. В них анализируется то, как человек распределяет усилия для достижения различных целей и как выбирает конкретный вид поведения. Разделяют процессуальные теории на теорию ожиданий и теорию справедливости.

Теория ожиданий базируется на положении о том, что наличие активной потребности не является необходимым условием мотивации человека для достижения определенной цели. Ожидание можно рассматривать как оценку человеком вероятности определенного события. При анализе мотивации к труду теория ожидания подчеркивает важность трех взаимосвязей: затраты труда — результаты; результаты — вознаграждение; валентность (удовлетворение вознаграждением). Типичный пример — это теория ожиданий В. Врума.

Теория справедливости утверждает, что люди субъективно определяют отношение полученного вознаграждения к затраченным усилиям и затем соотносят его с вознаграждением других работников, выполняющих аналогичную работу. Основной вывод теории справедливости для практики управления таков: до тех пор, пока люди не начнут считать, что их вознаграждение получено справедливо, они будут стремиться уменьшить интенсивность труда. К этой группе относятся теория справедливости и модель мотивации Портера—Лоулера. Однако следует отметить, что восприятие и оценка справедливости носит относительный, а не абсолютный характер.

Одной из наиболее распространенных за рубежом классификаций потребностей является пятиуровневая иерархия потребностей по А. Маслоу (удовлетворение происходит от наиболее важных к наименее значимым):

- 1) физиологические потребности (в пище, жилище, тепле и т.д.);
- 2) потребность в безопасности (в защите и порядке);
- 3) социальные потребности (потребности входить в какую-либо группу, поддерживать с членами этой группы дружеские отношения и др.);

4) потребность в уважении (потребность в самоуважении и уважении других людей, престиже, славе и др.);

5) потребность в самовыражении (потребность полностью развить свой творческий потенциал в работе, образовании и воспитании детей и т.п.).

Существуют и другие, достаточно распространенные классификации потребностей работников, например разделение их на материальные, духовные, социальные. Наиболее эффективными стимулирующими факторами являются соответствие выполняемой работы потребностям человека в самоутверждении как личности и возможность самовыражения.

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. Заработок 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 оплачиваемого 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, вы-

полненного 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 – работающим 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:

$$H_{вр} = T_{пз} + T_{оп} + T_{ом} + T_{отл} + T_{пт}, \quad (35)$$

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: хроно-

метраж, фотография рабочего дня, фотография методом моментных наблюдений и фотохронометраж.

6.4. Производительность труда и 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:

$$B = \frac{\text{объем произведенной продукции}}{\text{затраты рабочего времени на производство этой продукции}} \quad (36)$$

$$B = \frac{\text{объем произведенной продукции}}{\text{среднесписочную численность работников}} \quad (37)$$

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

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).

В стоимостном выражении выработку можно определять по показателям валовой, товарной, реализуемой и чистой продукции.

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:

- 1) он отражает прямую связь между объемом производства и трудозатратами;
- 2) применение показателя трудоемкости позволяет увязать проблему измерения производительности труда с факторами и резервами ее роста;

3) позволяет сопоставлять затраты труда на одинаковые изделия в разных цехах и участках предприятия.

Трудоемкость рассчитывается по формуле:

$$T_p = \frac{\text{время, затраченное на производство всей продукции}}{\text{объем произведенной продукции в натуральном выражении}} \quad (38)$$

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 факторы роста производительности труда:

- 1) За счет повышения технического уровня производства.
- 2) совершенствование управления, организации производства и труда;
- 3) изменение объема и структуры производства и др.

Под резервами роста производительности труда на предприятии подразумеваются неиспользуемые пока ещё реальные возможности экономических трудовых ресурсов.

Резервы увеличения производительности:

- 1) снижение трудоемкости продукции;
- 2) улучшение использования рабочего времени;
- 3) резервы улучшения структуры, повышения компетенции кадров, лучшего использования рабочей силы;
- 4) экономия материальных ресурсов, ликвидация брака.

Показатели движения рабочей силы

а). коэффициент оборота по приему

$$= \frac{\text{Количество принятых работников}}{\text{Среднесписочная численность}} \times 100\% \quad (39)$$

Характеризует удельный вес принятых работников за период.

б). коэффициент оборота о выбытии;

$$\frac{\text{Количество выбывших работников}}{\text{Среднесписочная численность}} \times 100\% \quad (40)$$

Характеризует удельный вес выбывших по всем причинам работников

в). коэффициент текучести кадров.

$$\frac{\text{Количество уволившихся по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины}}{\text{Среднесписочная численность}} \times 100\% \quad (41)$$

Характеризует уровень увольнения работников по отрицательным причинам (нормой считается ~ 10%)

Тема 7. Капитал и имущество предприятия

Каждое предприятие обладает имуществом - совокупностью материально-вещественных и нематериальных элементов, используемых в производственной деятельности. Капитал предприятия представляет собой денежную оценку имущества предприятия.

Капитал предприятия можно рассматривать с нескольких точек зрения. Прежде всего, целесообразно различать капитал *реальный*, т.е. существующий в форме средств производства, и капитал *денежный*, т.е. существующий в форме денег и используемый для приобретения средств производства, как совокупность источников средств для обеспечения хозяйственной деятельности предприятия.

Собственный и заемный капитал

Средства, обеспечивающие деятельность предприятия, обычно делятся на собственные и заемные.

Собственный капитал предприятия представляет собой стоимость (денежную оценку) имущества предприятия, полностью находящегося в его собственности. В учете величина собственного капитала исчисляется как разность между стоимостью всего имущества по балансу, или активами, включая суммы, неостребованные с различных должников предприятия, и всеми обязательствами предприятия в данный момент времени.

Собственный капитал предприятия складывается из различных источников: уставного или складочного капитала, резервного капитала, добавочного капитала, различных взносов и пожертвований, прибыли, непосредственно зависящей от результатов деятельности предприятия. Особое значение в собственном капитале предприятия имеет уставный капитал - основа создания и функционирования предприятия. Уставный капитал сочетает право владения и распоряжения собственностью и функции гаранта имущественных прав акционеров (учредителей). Порядок формирования и изменения уставного капитала регулируется соответствующими законодательными актами.

Уставный капитал представляет собой совокупность средств (вкладов, взносов, долей) учредителей (участников) в имущество при создании предприятия для обеспечения его деятельности в размерах, определенных учредительными документами. Уставный капитал является первоначальным, исходным капиталом для предприятия. Его величина определяется с учетом предполагаемой хозяйственной (производственной) деятельности и фиксируется в момент государственной регистрации предприятия.

Заемный капитал - это капитал, который привлекается предприятием со стороны в виде кредитов, займов, финансовой помощи, полученных на конкретный срок, на определенных условиях под какие-либо гарантии.

Оборотный и внеоборотный капитал

Капитал в материально-вещественном воплощении подразделяется на внеоборотный и оборотный капитал.

К *внеоборотному капиталу* относятся материальное и нематериальное имущество длительного пользования, такие, как здания, сооружения, машины, оборудование и т.п. *Оборотный капитал* представлен в виде средств для каждого производственного цикла (сырья, основных и вспомогательных материалов и т.п.), а также денежных средств, предназначенных для оплаты труда. Внеоборотный капитал служит в течение ряда лет, оборотный - полностью потребляется в течение одного цикла производства.

Основной капитал в большинстве случаев отождествляется с основными фондами (основными средствами) предприятия. Однако понятие основного (внеоборотного) капитала шире, так как кроме основных фондов (зданий, сооружений, машин и оборудования), представляющих его значительную часть, в состав основного капитала включается также незавершенное строительство, нематериальные активы (патенты, лицензии) и долгосрочные инвестиции - денежные средства, направленные на прирост запаса капитала.

Тема 8. Финансовые ресурсы предприятия

8.1. Сущность и функции финансов предприятия

Финансы представляют собой совокупность денежных отношений, связанных с формированием, распределением и использованием фондов денежных средств в целях воспроизводства, стимулирования и удовлетворения социальных нужд общества.

Финансы - это один из важнейших инструментов, с помощью которого осуществляется воздействие на экономику хозяйствующего субъекта (страны, региона, предприятия и др.).

Финансы предприятий – это экономические, денежные отношения, возникающие в результате движения денег и образующихся на этой основе денежных потоков, связанные с функционированием создаваемых на предприятиях денежных фондов.

В процессе функционирования финансы выполняют важнейшие функции:

1. Распределительная функция. Она наиболее наглядно проявляется при распределении национального дохода, когда создаются основные (первичные) доходы. Их сумма равна национальному доходу. Основные (первичные) доходы формируются среди участников материального производства и делятся на 2 группы:

I группа: заработная плата рабочих, служащих, доходы фермеров и крестьян, занятых в материальном производстве;

II группа: доходы предприятий сферы материального производства (прибыль).

Однако первичные доходы еще не образуют общественных денежных фондов, достаточных для развития приоритетных отраслей народного хозяйства, обеспечения обороноспособности страны, удовлетворения материальных и

культурных потребностей населения. Необходимо дальнейшее распределение или перераспределение национального дохода.

Это связано:

- с наличием наряду с производственной сферой непроизводственной, в которой национальный доход не создается (просвещение, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д.);

- с межотраслевым и территориальным перераспределением средств в интересах наиболее эффективного и рационального использования доходов и накоплений предприятий и организаций;

- перераспределением доходов между различными социальными группами населения.

В результате перераспределения образуются вторичные (производные) доходы. К ним относятся доходы, полученные в отраслях непроизводственной сферы и налоги (налог на доходы физических лиц и др.)

Таким образом, перераспределение национального дохода происходит между производственной и непроизводственной сферами, а также отдельными регионами страны, формами собственности, классами, социальными группами населения. Конечная цель распределения и перераспределения национального дохода – развитие производительных сил, рыночной структуры экономики, укрепление государства, повышение уровня жизни населения.

2. Контрольная функция. Она проявляется в контроле за правильным распределением национального дохода по соответствующим фондам и расходованием их по целевому назначению. То есть, финансы постоянно сигнализируют о том, как складываются пропорции в распределении денежных средств, своевременно ли поступают деньги к субъектам хозяйствования.

Финансовый контроль охватывает производственную и непроизводственную сферы. Он нацелен на повышение экономического стимулирования, рациональное и бережливое расходование материальных, трудовых, финансовых ресурсов и природных богатств, сокращение потерь, пресечение бесхозяйственности и расточительства.

Одна из важных задач финансового контроля - проверка точного соблюдения законодательства по финансовым вопросам, своевременности и полноты выполнения финансовых обязательств перед бюджетной системой, налоговой службой, банками, а также взаимных обязательств предприятий и организаций по расчетам и платежам.

Контрольная функция финансов проявляется также через многогранную деятельность финансовых органов: **Министерства финансов**, **Федеральной налоговой службы** и т.д.

3. Регулирующая функция связана с вмешательством государства через финансы (государственные расходы, налоги, кредиты) в процесс воспроизводства. В целях регулирования экономики и социальных отношений используются также финансовое и бюджетное планирование, государственное регулирование рынка ценных бумаг. Однако на сегодняшний день в РФ регулирующая функция развита слабо.

4. В условиях рыночных отношений **финансы** должны также выполнять **стабилизационную функцию**, т.е. обеспечить для всех хозяйствующих субъектов и граждан стабильные условия в экономических и социальных отношениях. Особое значение имеет вопрос о стабильности финансового законодательства, т.к. без этого невозможно осуществление инвестиционной политики в производственную сферу со стороны частных инвесторов

8.2. Финансовые потоки

Всякое предприятие, как хозяйствующий субъект, взаимодействует с партнерами по бизнесу, бюджетами различных уровней, собственниками капитала и другими субъектами. Основу экономики предприятия образуют его производственные отношения. Часть производственных отношений проявляется через оборот денег. Деньги, выполняя функцию средства обращения, становятся капиталом.

Финансовая деятельность коммерческого предприятия в общем виде представляет собой движение денежных средств во времени. Совокупность таких движений, сгруппированных по какому-либо признаку и представленных в виде функции во времени, называется финансовыми потоками.

Финансовая сфера предприятия обрамляет внутрипроизводственный процесс, в рамках которого изготавливаются товары или услуги. Финансовая сфера двусторонне связана с реальной внешней средой. С одной стороны, финансовые потоки направляются на приобретение средств производства, сырья, технологий, рабочей силы (рынки закупок). С другой стороны, финансовые средства поступают с рынков продаж.

Отток средств государству в виде налоговых платежей и приток в виде субсидий формируются под влиянием не только производственных условий, но и исходя из конкретных положений отечественного законодательства. Наконец, предприятие связано с финансовым рынком.

Финансовые потоки поступающих с внешней среды денежных средств являются входными, а финансовые потоки платежей - выходными. Финансовые потоки, связанные с перераспределением денежных средств внутри предприятия, являются внутренними.

Поэтому финансовые потоки предприятия в укрупненном виде можно представить следующим образом:

1) входные (входящие) финансовые потоки, возникающие в процессе продажи товаров и услуг (сбытовые);

2) выходные (выходящие) финансовые потоки, направленные на приобретение ресурсов производства (закупочные);

3) внутренние финансовые потоки (скрытые), направленные на формирование материальных затрат в процессе производственной деятельности предприятия и отражающие полное или частичное перенесение стоимости ресурсов на вновь создаваемый товар (производственные).

Совокупность потоков также представляет собой поток, который практически является не чисто входным или выходным, а смешанным.

Каждый финансовый поток представляет собой совокупность однородных элементов - элементов финансового потока. Элемент финансового потока - это единичное перечисление (перераспределение) денежных средств, относящихся к соответствующему финансовому потоку. Элемент потока задается двумя основными параметрами - величиной (стоимостью) и временем. Абсолютная величина элемента финансового потока соответствует сумме перемещаемых денежных средств. С помощью показателей динамики, структуры, качества, сбалансированности оценивается эффективность финансового потока.

Финансовые операции обязательно сопровождаются, во-первых, переходом денежных средств от одного владельца к другому, во-вторых, установлением их целевого назначения. Следовательно, финансы отличаются от других экономических категорий тем, что являются производной от денежной формы стоимости. При совершении финансовых операций видна их денежная оболочка, за которой скрывается движение стоимости. То есть экономической основой функционирования финансов является движение стоимости в ее денежной форме. Это обстоятельство позволяет выделить в качестве важного специфического признака финансов как экономической категории их денежный характер.

8.3. Налогообложение предприятий

Налоги — это обязательные платежи, взимаемые государственными и местными органами государственной власти с физических и юридических лиц, поступающие в государственный и местный бюджеты.

Налогообложение — это система распределения доходов между юридическими и физическими лицами и государством. Оно регулируется Налоговым кодексом РФ, федеральными законами о налогах и сборах, а также законами и иными нормативными актами субъектов РФ и органами местного самоуправления.

В условиях рыночных отношений налоги реализуют три функции:

1) фискальная функция (англ. *fisk* — государственная казна) обеспечивает государство финансовыми ресурсами, которые ему необходимы для осуществления деятельности, решения политических и социально-экономических задач;

2) регулирующая функция осуществляется через систему налоговых ставок, льгот и штрафов, которыми стимулируются деловая активность, рост производства и повышение заинтересованности работников в результатах труда, эффективность использования материально-технических средств, а также инновационная деятельность как отдельных субъектов экономики (предприятий, организаций, фирм и других), так и базовых отраслей и сфер народного хозяйства;

3) распределительная функция осуществляется через перераспределение налогов, которые оказывают значительное влияние на доходы и расходы, обеспечивая поддержку социально незащищенным категориям населения.

Виды налогов и сборов группируют по различным классификационным признакам в зависимости от:

- уровня (федеральные, региональные и местные);
- объекта обложения (прямые, устанавливаемые на доход или имущество, и косвенные, устанавливаемые на товары или услуги через надбавку в цене);
- порядка использования (общие, не закрепляемые за конкретным ведомством, и специальные, имеющие строго целевое назначение — единый социальный налог), источника покрытия (включаемые в себестоимость, относимые на финансовые результаты за счет чистой прибыли).

В соответствии с законодательством один и тот же объект может облагаться налогом одного вида только один раз за установленный период налогообложения.

Федеральные налоги являются главным источником поступлений, они составляют почти $\frac{3}{4}$ доходов консолидируемого бюджета РФ, в то же время они пока еще слабо выполняют регулируемую роль (налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на прибыль, налог на доходы от капитала, взносы в государственные внебюджетные фонды, государственные пошлины, таможенные пошлины и сборы, налог на пользование недрами, лесной налог, водный налог).

Ведущее место в системе прямых налогов, действующих в Российской Федерации и взимаемых с фирм, принадлежит налогу на прибыль (доход). Объектом налогообложения признается прибыль, полученная налогоплательщиком — юридическим лицом, имеющим результатом своей деятельности прибыль. В целях налогообложения прибылью признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с гл. 25 Налогового кодекса РФ.

Особую группу налогов, действующих на территории Российской Федерации, составляют платежи, связанные с использованием и охраной природных ресурсов. Наиболее важными из них являются плата за землю и отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы. Кроме того, при пользовании отдельными видами природных ресурсов установлены специфические обязательные платежи (например, платежи за использование недр, плата за воду, забираемую из водохозяйственных систем, лесной доход, акцизы на добычу нефти и газа). Существуют платежи за загрязнение природной среды.

Косвенные налоги. Важнейшим косвенным налогом, который взимается с юридических лиц, является налог на добавленную стоимость (НДС). По общему объему налоговых поступлений он занимает одно из ведущих мест.

Акцизы по своему содержанию являются косвенными налогами на потребителя. Перечень товаров, облагаемых акцизами в России, сравнительно невелик и в основном совпадает с наборами аналогичных товаров многих других стран (алкогольные напитки, табачные изделия, легковые автомобили, меха, изделия из драгоценных металлов и некоторые другие престижные товары).

Таможенные пошлины занимают наиболее динамичную группу налогов на потребление. Экспортно-импортные пошлины используют в основном для регулирования взаимосвязи внутреннего рынка товаров с мировым рынком. Они

позволяют стимулировать экспорт, защищать внутреннего производителя от интервенции аналогичной продукции из-за рубежа.

Платежи во внебюджетные фонды. В соответствии с действующим в Российской Федерации законодательством все предприятия, объединения и организации, расположенные на территории Российской Федерации, обязаны перечислять средства в Пенсионный фонд РФ, в Фонд социального страхования РФ, а также в Фонд обязательного медицинского страхования РФ. Эти платежи, хотя и не поступают непосредственно в доход соответствующих бюджетов, а имеют целевую направленность для решения тех или иных социальных задач, однако в силу своей обязательности носят для плательщиков налоговый характер. Все они включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) предприятий и организаций.

Средняя налоговая нагрузка на предприятия как в России, так и в других странах колеблется между 30-45% от всех доходов. Именно это значение ведущие экономисты считают оптимальным для развития бизнеса.

МОДУЛЬ 3. ПРОДУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тема 9. Продукция, работы и услуги предприятия

9.1. Понятие и состав продукции, работ и услуг предприятия

Назначением, конечной целью и основным содержанием любого промышленного предприятия является выпуск продукции. Объем и качество промышленной продукции зависят от масштаба и технического уровня производственного аппарата предприятий, совершенства технологических процессов, количества и качества перерабатываемого сырья и других факторов. От объема и качества произведенной продукции зависит объем ее реализации и степень удовлетворения потребностей народного хозяйства и населения страны, а также уровень экономических показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

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. К работам промышленного характера относятся также капитальный ремонт и модернизация оборудования своего предприятия. Продукция учитывается, как правило, не в натуральном, а в стоимостном или трудовом выражении.

В объеме продукции предприятий учитывается лишь годная продукция, которая по своим физическим, химическим, механическим и иным свойствам удовлетворяет требованиям, установленным действующими стандартами или техническими условиями.

Эти свойства устанавливаются в соответствии с назначением продукции и с учетом степени совершенства техники и технологии, особенностей сырья и материалов. 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.

Промышленная продукция – это прямой полезный результат производственной деятельности промышленного предприятия, представляющий собой совокупность продуктов или работ промышленного характера.

Из данного определения выходит, что:

- продукция – результат производственной деятельности предприятия, следовательно, результаты деятельности непромышленных цехов и отделов предприятия не являются промышленной продукцией. В продукцию промышленности включается только продукция промышленно-производственных цехов, а не всех цехов и отделов промышленного предприятия. Например, продукция отдела капитального строительства металлургического предприятия или работы, выполненные транспортным цехом для других предприятий или сторонних заказчиков, не входят в продукцию промышленности, а учитываются в составе продукции соответствующих отраслей (строительства или грузового транспорта), или продукция подсобного сельского хозяйства;

- продукция – прямой полезный результат деятельности предприятия, а, следовательно, отходы и брак не являются продукцией. Не входят в состав продукции промышленности отходы производства, представляющие собой остатки сырья и материалов, которые хотя и могут быть использованы, но не являются новыми потребительскими стоимостями, созданными в данном производственном процессе. Не входит в состав продукции и брак всех видов (в том числе и брак реализуемый). От отходов следует отличать побочные продукты, которые в определенных случаях могут быть отнесены к продукции предприятия;

- продукция – результат деятельности предприятия, сырье и материалы, которые на нем не обрабатывались, не могут быть отнесены к его продукции.

Выпущенная продукция может выступать также в форме *услуг*.

- рыночные услуги (за исключением условно расчетной продукции банков). К этой группе относится следующее: 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;

- условно расчетная продукция банков – это продукция финансовых учреждений, играющих роль финансовых посредников и занимающихся сбором, переводом, распределением финансовых ресурсов.

- нерыночные услуги – затраты которых покрываются за счет государственного бюджета, добровольных взносов (услуги организаций государственного управления, общественных организаций, социального страхования и др.).

9.2. 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.

Совокупность производственных единиц, осуществляющих преимущественно одинаковый или сходный вид производственной деятельности, образует отрасль экономики. Каждая организация относится к той отрасли, которая соответствует её основному виду деятельности. 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. ОКВЭД построен на основе гармонизации с официальной версией на русском языке Статистической классификации видов экономической деятельности в Европейском экономическом сообществе путем сохранения в ОКВЭД кодов (до четырех знаков включительно) и наименований соответствующих позиций без изменения объемов понятий. Особенности, отражающие потребности российской экономики по детализации видов деятельности, учитываются в группировках ОКВЭД с пяти- и шестизначными кодами. ОКВЭД предназначен для классификации и кодирования видов экономической деятельности и информации о них. Принят и введен в действие ОКВЭД Постановлением Госстандарта России 6 ноября 2001 г.

Классификация продукции, работ и услуг тесно связана с классификацией видов деятельности. Общероссийский классификатор продукции (ОКП) введен в действие с 1 июня 1994 г. и предназначен для обеспечения достоверности, сопоставимости и автоматизированной обработки информации о продукции.

ОКП представляет собой систематизированный свод кодов и наименований группировок продукции, построенных по иерархической системе. Классификатор используется при разработке каталогов и систематизации продукции, для статистического анализа показателей продукции на макроэкономическом, региональном и отраслевом уровнях. В ОКП предусмотрена пятиступенчатая иерархическая классификация с цифровой десятичной системой кодирования. На каждой ступени классификации распределение осуществляется по наиболее важным технико-экономическим классификационным признакам (например, сырье, из которого производится тот или иной товар; стадия производства, на которой находится товар; назначение товара; возможность хранения и транспортировки товара и т.п.). ОКП 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:

24 - Химическое производство

24.30.1 - Производство красок и лаков на основе полимеров

ОКП:

87 – Лакокрасочная промышленность

87.040 – Краски и лаки (Включая порошковые покрытия, лакокрасочные покрытия и системы защитного окрашивания).

9.3. Характеристика продукции по степени готовности

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 подлежащие дальнейшей обработке или сборке на данном предприятии и предназначенные для отпуска на сторону (например, прокат на металлургическом заводе, ткань на текстильной фабрике, собранный автомобиль на текстильной фабрике и т.п.). К готовым изделиям относится также законченная продукция побочных цехов. Готовые изделия составляют основную массу продукции, 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, чугун на металлургическом заводе, пряжа 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 переработке или сборки. Некоторая часть полуфабрикатов может выходить за пределы промышленного предприятия, 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 промышлен-

ных предприятий невелик, так как производство продукции, выпускаемой этими цехами, в большей мере сосредоточено на специализированных промышленных предприятиях.

- 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).

9.4. 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 ка-

питальному 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 внутривозовского оборота;

- стоимость материалов или изделий, принятых предприятием: для ремонта, окраски, никелировки и т.п. (а относится к валовой продукции 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: $ЧП = ТП - МЗ - А$.

Тема 10. Производственная мощность и программа

10.1. Понятие производственной мощности и программы

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 ви-

дов 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.

Особо важным разделом производственной программы является расчет производственной мощности предприятия.

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.

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.

10.2. Расчет производственной мощности и оценка ее использования

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

$$M = T_{\text{эф}} * n * \text{Пр} \quad (42)$$

Пр – часовая производительность оборудования, которую можно также рассчитать через норму времени ($H_{\text{вр}}$)

$$\text{Пр} = \frac{1}{H_{\text{вр}}} \quad (43)$$

$T_{\text{эф}}$ – эффективный фонд времени работы оборудования (часов)

n – среднее количество единиц оборудования

$$T_{\text{эф}} = D * k * t_{\text{см}} * \frac{100 - \%}{100} \quad (44)$$

D – количество рабочих дней в году

k – количество смен в сутки

$t_{\text{см}}$ – продолжительность каждой смены

$\%$ – процент плановых простоев

Рассчитывают мощность входную, выходную и среднегодовую.

Мощность на начало года – **входная**, на конец года – **выходная**. Для определения соответствия производственной программы имеющейся мощности исчисляется среднегодовая производственная мощность ($M_{\text{ср г}}$), которой предприятие располагает в среднем за год. **Среднегодовая** мощность определяется по формуле:

$$M_{\text{ср}} = M_{\text{н}} + \frac{M_{\text{вв}} \times \mathcal{C}_1}{12} - \frac{M_{\text{выб}} \times \mathcal{C}_2}{12}, \quad (45)$$

где $M_{\text{н}}$ – мощность на начало года;

$M_{\text{вввд}}$ – ввод мощностей в течение года;

$M_{\text{выб}}$ – выбытие мощностей в течение года;

$\mathcal{C}_1, \mathcal{C}_2$ – 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;

Коэффициент интенсивного использования мощности;

Коэффициент интегрального использования мощности (см. тему 4).

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.

Тема 11. Качество и конкурентоспособность продукции

11.1. 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, необходимых для осуществления общего руководства качеством (административного управления качеством).

Технический комитет международной организации по стандартизации (ИСО) разработал стандарты серии 9000, 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 масштабов 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.

11.2. Понятие конкурентоспособности, принципы управления качеством продукции

Необходимо различать понятия конкурентоспособность предприятия и конкурентоспособность продукции.

Под **конкурентоспособностью 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 выше перечисленного следует, что для повышения качества продук-

ции на предприятии требуется комплексный подход, то есть учитывающий все факторы, влияющие на качество продукции на всех стадиях ее жизненного цикла.

Тема 12. Затраты на производство и реализацию продукции

Под **затратами** следует понимать явные (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

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) $1+2+\dots+10 =$ цеховая себестоимость**
- 12) Расходы на административно-управленческую деятельность
- 13) Потери от брака
- 14) Прочие производственные расходы
- 15) $11+12+13+14 =$ производственная себестоимость**
- 16) Коммерческие расходы (внепроизводственные) – расходы, не связанные с производством, а возникающие только в процессе реализации
- 17) $15+16 =$ полная себестоимость продукции**

В основе группировки по статьям калькуляции лежат статьи расходов предприятия на производство единицы продукции.

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

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

- к переменным расходам относятся те, 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, на основные материалы, на амортизацию, на оплату труда, на 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 (на сырье, на 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* во всех сферах национальной экономики:

1 - использование достижений НТП (сокращение затрат на производство продукции за счет оптимизации закупаемого сырья, соблюдения режимов экономии: экономное использование сырья, материалов, электроэнергии, топлива; создании новых эффективных машин, оборудования, новых технологических процессов, развитие мало- и безотходных, ресурсосберегающих технологий);

2 - совершенствование организации производства и труда - этот процесс наряду с экономией на издержках за счет сокращения потерь практически во всех случаях обеспечивает повышение производительности труда, т.е. экономию затрат живого труда. В условиях рыночной экономики возникает необходимость правильно определить условия поощрения персонала, создать такие условия, при которых работнику невыгодно работать неэффективно и безынициативно, не говоря уже о сознательной работе в ущерб предприятию.

3 – государственное регулирование рыночной экономики – создание условий для развития частного предпринимательства и регулирование его деятельности. Важной задачей является активизация вмешательства государства в экономику на всех уровнях, обусловленная потребностью в его присутствии в качестве действующего гаранта экономических прав и обязанностей. В снижении издержек производства значительная роль принадлежит государственным программам в области НТП и государственным стандартам.

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 издержках в расчете на единицу полезного эффекта.

Тема 13. Формирование цен на продукцию

13.1. Понятие и виды цен

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.

13.2. Ценовая политика предприятия

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.

13.3. 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.

МОДУЛЬ 4. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Тема 14. Производственный процесс и основные принципы его организации

14.1. 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 создается.

Структура производственных процессов показана на рис. 6.

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).

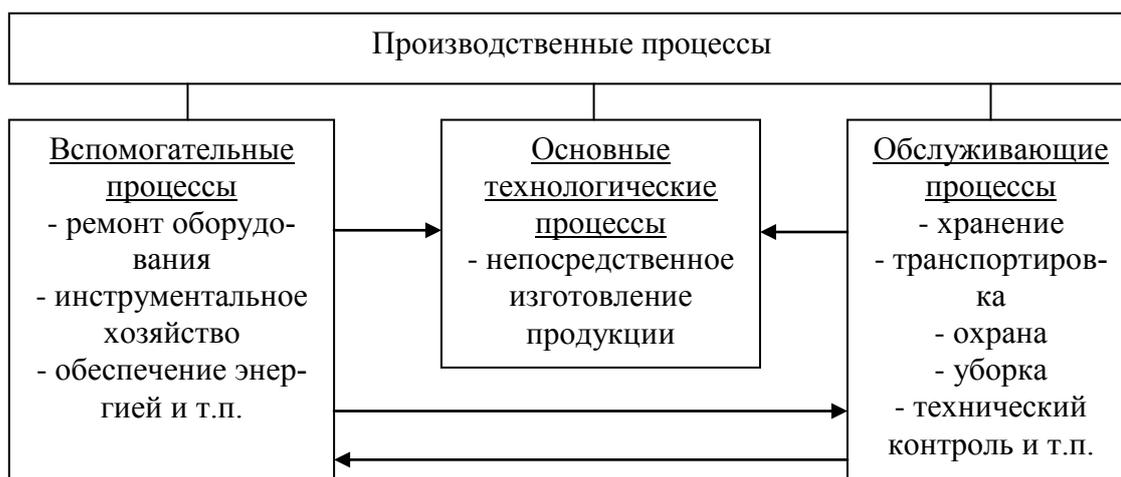


Рис. 6. Структура производственных процессов

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;
- сборочная.

Фазная структура технологических процессов представлена на рис. 7.

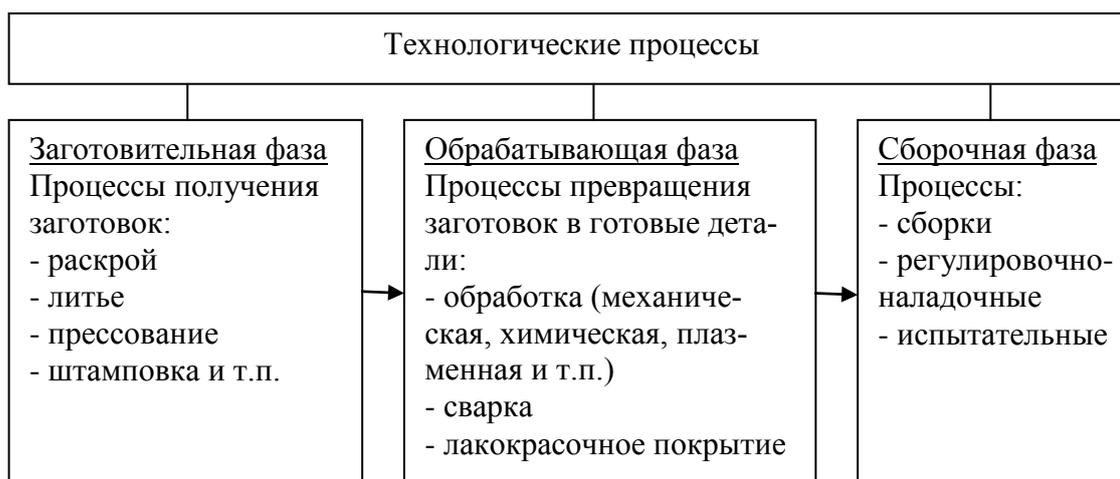


Рис. 7. Фазная структура технологических процессов

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.

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.

14.2. 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 в табл. 2.

Основные принципы организации производственного процесса

п/п	Принципы	Характеристика принципа
1	Принцип пропорциональности	Пропорциональная производительность в единицу времени всех производственных подразделений предприятия (цехов, участков) и отдельных рабочих мест.
2	Принцип дифференциации	Разделение производственного процесса изготовления однородных изделий между отдельными подразделениями предприятия (например, создание производственных участков или цехов по технологическому или предметному признаку)
3	Принцип комбинирования	Объединение всех или части разнохарактерных процессов по изготовлению определенного вида изделия в пределах одного участка, цеха, производства
4	Принцип концентрации	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
5	Принцип специализации	Формы разделения труда на предприятии, в цехе. Закрепление за каждым подразделением предприятия ограниченной номенклатуры работ, операций деталей или изделий
6	Принцип универсализации	Противоположен принципу специализации. Каждое рабочее место или производственное подразделение занято изготовлением изделий и деталей широкого ассортимента или выполнением различных производственных операций
7	Принцип стандартизации	Под принципом стандартизации в организации производственного процесса понимают разработку, установление и применение однообразных условий, обеспечивающих наилучшее его протекание
8	Принцип параллельности	Одновременное выполнение технологического процесса на всех или некоторых его операциях. Реализация принципа существенно сокращает производственный цикл изготовления изделия
9	Принцип прямоочности	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
10	Принцип непрерывности	Сведение к минимуму всех перерывов в процессе производства конкретного изделия
11	Принцип ритмичности	Выпуск в равные промежутки времени равного количества изделий
12	Принцип автоматичности	Максимально возможное и экономически целесообразное освобождение рабочего от затрат ручного труда на основе применения автоматического оборудования
13	Принцип соответствия форм производственного процесса его технико-экономическому содержанию	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.

14.3. 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 определенные 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:

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

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-две постоянно повторяющихся детали операций (в большинстве случаев коэффициент сменности = 1). Несмотря на очевидные достоинства массового и крупносерийного производств, для них характерны и существенные недостатки.

Сравнение по факторам типов производств приведено в таблице 3.

Таблица 3

Характеристики типов производств

№ п/п	Факторы	Тип производства		
		единичное	серийное	массовое
1	Номенклатура изготавливаемых изделий	большая	ограниченная	малая
2	Постоянство номенклатуры	отсутствует	имеется	имеется
3	Объем выпуска	малый	средний	большой
4	Закрепление операций за рабочими местами	отсутствует	частичное	полное
5	Применяемое оборудование, инструмент и оснастка	универсальное	универсальное, специальное	специальное
6	Квалификация рабочих	высокая	средняя	низкая
7	Себестоимость продукции	высокая	средняя	низкая
8	Производственная специализация цехов и участков	технологическая	смешанная	предметная

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.

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 оснащённости.

14.4. 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 производстве 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 последующий продукт на месте их получения (например, чугуна в сталь, стали в прокат);
- удельный вес побочной продукции в общем объеме продукции комбината и др.

14.5. Методы организации производства

Применяемые на промышленных предприятиях методы организации производства можно разделить на три вида: поточные, партионные и единичные.

1) Поточный метод характеризуется:

- глубоким расчленением производственного процесса на операции;
- четкой специализацией рабочих мест на выполнении определенных операций;
- параллельным выполнением операций на всех рабочих местах;
- расположением оборудования по ходу технологического процесса;
- высоким уровнем непрерывности производственного процесса, достигаемым обеспечением равенства или кратности продолжительности опера-

ций такту потока. Такт — промежуток времени между двумя очередными изделиями, сходящими с последней операции поточной линии. Величина, обратная такту, называется ритмом поточной линии;

- наличием специального межоперационного транспорта для передачи предметов труда с операции на операцию.

Основной структурной единицей поточного производства является поточная линия. Поточная линия представляет собой совокупность рабочих мест, расположенных по ходу технологического процесса, предназначенных для выполнения закрепленных за ними операций и связанных между собой специальными видами межоперационных транспортных средств.

Наибольшее распространение поточные методы получили в легкой и пищевой промышленности, машиностроении и металлообработке и др. отраслях.

Существующие в промышленности поточные линии многообразны. Экономическая эффективность поточного метода обеспечивается высоким уровнем соответствия всем принципам организации производства: специализации, непрерывности, пропорциональности, параллельности, прямоочности и ритмичности. Он может проявляться:

- в повышении производительности труда за счет сокращения перерывов в изготовлении продукции, механизации производственного процесса, специализации рабочих мест и т. д.;

- в ускорении оборачиваемости оборотных средств за счет сокращения цикла обработки;

- в снижении себестоимости продукции.

В то же время поточной организации производства присущи и определенные недостатки.

К числу основных требований при выборе изделий для изготовления поточным методом относится отработанность сборочного процесса и относительная стабильность конструкций, большие масштабы производства, что не всегда соответствует потребности рынка.

Использование конвейерных поточных линий увеличивает транспортный задел (незавершенное производство) и затрудняет передачу информации о качестве продукции на другие рабочие места и участки.

Не менее важным недостатком является и низкая удовлетворенность трудом рабочих, занятых на поточных линиях. Монотонная, утомительная работа на них, выполнение однообразных операций снижает материальную заинтересованность в результатах труда, способствует увеличению текучести кадров.

2) Партионный метод организации производства имеет следующие характерные черты:

- запуск в производство изделий партиями;
- одновременная обработка продукции нескольких наименований;
- закрепление за каждым рабочим местом нескольких операций;
- широкое применение универсального оборудования наряду со специализированным;

- использование высококвалифицированных кадров широкой специализации;
- преимущественное расположение оборудования по группам однотипных станков.

Наибольшее распространение партионные методы организации получили в серийном и мелкосерийном производствах, в заготовительных цехах массового и крупносерийного производства, использующих высокопроизводительное оборудование, превосходящее своей мощностью пропускную способность сопряженных станков и машин в последующих подразделениях.

По показателям экономической эффективности (росту производительности труда, использованию оборудования, снижению себестоимости, оборачиваемости оборотных средств) партионные методы значительно уступают поточным.

Частая смена номенклатуры изготавливаемой продукции и связанная с этим переналадка оборудования способствуют увеличению запасов незавершенного производства и ухудшают финансово-экономические результаты деятельности предприятия. Однако появляются возможности для более полного удовлетворения спроса потребителей на различные разновидности продукции, увеличения доли предприятия на рынке, повышения содержательности труда рабочих.

Важнейшим направлением повышения эффективности партионного метода является внедрение групповых методов обработки. Их сущность заключается в том, что все детали, входящие в состав различных изделий, объединяются в группы по определенным признакам: конструкторского и технологического сходства, однородности используемого оборудования, однотипности применяемой оснастки и т. д.

3) Единичный метод организации производства предполагает изготовление продукции в единичных экземплярах или небольшими неповторяющимися партиями. Он применяется при изготовлении сложного уникального оборудования (прокатные станы, турбины и т. д.), специальной оснастки, в опытно-производстве, при выполнении отдельных видов ремонтов и т. п.

Отличительными особенностями единичного метода организации производства являются:

- большая неповторяющаяся номенклатура продукции;
- использование универсального оборудования и специальной оснастки;
- расположение оборудования по группам однотипных станков;
- разработка укрупненной технологии;
- использование рабочих с широкой специализацией высокой квалификации;
- значительный удельный вес работ с использованием ручного труда;
- сложная система организации материально-технического обеспечения, создающая большие запасы незавершенного производства, а также складские запасы.

Для единичного метода характерны высокие затраты на производство и реализацию продукции, низкая оборачиваемость оборотных средств и низкий уровень использования оборудования.

Направлениями повышения эффективности единичного метода организации производства являются: развитие стандартизации, унификация деталей и узлов, внедрение групповых методов обработки.

Методы организации производства всё в большей мере определяют возможности эффективного использования существующей техники и технологии. Чтобы обеспечить при наличных кадрах и вещественных факторах производства максимальную производительность и наибольший экономический эффект, передовые техника и технология должны сочетаться с наиболее рациональной организацией производства. Мероприятия по созданию рациональной организации производства, не требуя крупных дополнительных капиталовложений, резко повышают производительность труда, сокращают время производства и значительно снижают себестоимость выпускаемых изделий.

Тема 15. Производственная структура предприятия

15.1. 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.

По организации производственного процесса различают типы производств:

- основное,
- вспомогательное,
- обслуживающее.

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.

Таким образом, в составе предприятия выделяются основные, вспомогательные и обслуживающие цехи и хозяйства производственного назначения.

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 прямолинейность материальных потоков. Цехи должны быть расположены в последовательности выполнения производственного процесса.

15.2. Факторы, влияющие на производственную структуру предприятия

Факторы, влияющие на формирование производственной структуры предприятия, можно разделить на несколько групп: общеструктурные, отраслевые и региональные факторы, которые образуют в совокупности внешнюю среду функционирования предприятий.

Общеструктурные (народнохозяйственные) факторы определяют комплексность и полноту структуры предприятия. К их числу относятся: состав отраслей хозяйства, соотношение между ними, степень их дифференциации, предполагаемые темпы роста производительности, внешнеторговые связи и т.п.

К числу *отраслевых* факторов относятся: широта специализации отрасли, уровень развития отраслевой науки и проектно-конструкторских работ, особенности организации снабжения и сбыта в отрасли, обеспеченность отрасли услугами других отраслей.

Региональные факторы определяют обеспеченность предприятия различными коммуникациями: газо- и водопроводами, транспортными магистралями, средствами связи и т.п.

Значительное число факторов, влияющих на производственную структуру и инфраструктуру, являются внутренними по отношению к предприятию. Среди них обычно выделяются:

- особенности зданий, сооружений, используемого оборудования, земли, сырья и материалов;
- характер продукции и методы ее изготовления;
- объем выпуска продукции и ее трудоемкость;
- степень развития специализации и кооперации;
- мощность и особенности организации транспорта;
- оптимальные размеры подразделений, обеспечивающих управляемость ими с наибольшей эффективностью;
- степень развития информационных систем и т.д.

В рыночных условиях возрастает значение факторов, обеспечивающих коммерческую эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, ритмичность производства, снижение издержек.

Тема 16. 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 оснасткой, 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 перево-

зок, 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 17. Управление предприятием

17.1. 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 управления 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 быстро; именно с учетом этого требования следует распределять права и ответственность)
3. экономичность (достигается путем оптимального разделения управленческого труда; отдача должна превышать затраты на управление)

17.2. Типы организационных структур управления предприятием

Различают несколько типов организационных структур:

- линейный;
- функциональный;
- линейно-функциональный;

- дивизиональный;
- адаптивный (матричный).

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.

Функциональная структура предполагает специализацию выполнения отдельных функций управления, то есть выделяются отдельные подразделения или функциональные руководители. Указания функциональных руководителей в пределах его компетенции обязательны. Чаще всего применяется на крупных 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.

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.

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.

В настоящее время используется два основных типа адаптивных структур, это проектные и матричные. **Проектная структура** предоставляет 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 руководителю тех функциональных отделов, где он работает постоянно. Руководитель проекта обладает проектными полномочиями. Основной недостаток – сложность.

Преимущества и недостатки структур управления для наглядности представлены в таблице 4.

Сравнение организационных структур

Тип	Преимущества	Недостатки
Линейная	1. Единство и четкость распоряжения 2. Личная подотчетность одному лицу 3. Дисциплина	1. Большие затраты времени для прохождения информации 2. Единоличное принятие решений 3. Выполнение исполнителями помимо основных обязанностей работ по учету и контролю
Функциональная	1. Быстрый поток информации 2. Специализация деятельности руководителей 3. Высшее руководство менее загружено, чем при линейной структуре	1. Возможность получения исполнителем противоречивых указаний 2. Сложность разделения взаимосвязанных функций 3. Недостаточная гибкость управления
Линейно-функциональная	1. Широкая возможность принятия компетентных решений 2. Сокращение времени на процессе управления	1. Трудности при регулировании отношений линейных и функциональных руководителей
Дивизиональная	1. Самостоятельность и ответственность отделений в вопросах максимизации прибыли	1. Рост управленческого аппарата 2. Возможность появления конфликтов из-за ограниченности ресурсов
Адаптивная	1. Быстрая адаптация к изменениям внешней среды 2. Большая возможность для творческого подхода	1. Размыты уровни управления 2. Сложность контроля 3. Неопределенность целей и задач

Тема 18. Информационные системы управления предприятием**18.1. Понятие информационных систем**

Информационная система — взаимосвязанная совокупность средств, методов и персонала, используемых для хранения, обработки и выдачи информации в интересах достижения поставленной цели.

Внутри системы можно выделить управляющую систему – систему, реализующую функцию управления (например, орган управления банком, его управленческий аппарат со своими методами принятия управленческих решений) и управляемую систему (функциональные подразделения банка, его филиалы, обменные пункты, ресурсы банка, в том числе и кадровые, методы обработки информации).

Взаимодействие этих элементов системы осуществляется посредством движения потоков информации. Выделяются прямые информационные связи - приказы и распоряжения, выдаваемые управляющей системой для управления

функциональными подразделениями и обратные информационные связи - информация о состоянии объекта.

Для любой экономической системы большое значение имеют функциональные информационные связи с внешней средой, например, с банками, фондовыми биржами, налоговой инспекцией, внебюджетными фондами, клиентами и т.д.

Информационные системы могут функционировать и с применением технических средств, и без такого применения. Это вопрос экономической целесообразности.

Преимущества неавтоматизированных (бумажных) систем:

- простота внедрения уже существующих решений;
- они просты для понимания и для их освоения требуется минимум тренировки;
- не требуются технические навыки;
- они гибкие и способны к адаптации для соответствия деловым процессам.

Преимущества автоматизированных систем:

- в автоматизированной ИС появляется возможность целостно и комплексно представить все, что происходит с организацией, поскольку все экономические факторы и ресурсы отображаются в единой информационной форме в виде данных.

Информационная система компании должна:

- позволять накапливать определенный опыт и знания, обобщать их в виде формализованных процедур и алгоритмов решения;
- постоянно совершенствоваться и развиваться;
- быстро адаптироваться к изменениям внешней среды и новым потребностям организации;
- соответствовать насущным требованиям человека, его опыту, знаниям, психологии.

Итак, *информационная система управления предприятием* – это операционная среда, которая способна предоставить менеджерам и специалистам актуальную и достоверную информацию обо всех бизнес-процессах предприятия, необходимую для планирования операций, их выполнения, регистрации и анализа.

Другими словами, информационная система управления предприятием - это система, несущая в себе описание полного рыночного цикла – от планирования бизнеса до анализа результатов деятельности предприятия

При этом примерный перечень задач, которые должна решать информационная система управления предприятием на различных уровнях управления предприятием и для различных его служб, к настоящему времени можно считать общепризнанным. Он приведен в таблице 5.

Основные задачи информационной системы управления предприятием

Уровни и службы управления	Решаемые задачи
Руководство предприятия	<ul style="list-style-type: none"> – обеспечение достоверной информацией о финансовом состоянии компании на текущий момент и подготовка прогноза на будущее; – обеспечение контроля за работой служб предприятия; – обеспечение четкой координации работ и ресурсов; – предоставление оперативной информации о негативных тенденциях, их причинах и возможных мерах по исправлению ситуации; – формирование полного представления о себестоимости конечного продукта (услуги) по компонентам затрат
Финансово-бухгалтерские службы	<ul style="list-style-type: none"> – полный контроль за движением средств; – реализация необходимой менеджменту учетной политики; – оперативное определение дебиторской и кредиторской задолженностей; – контроль за выполнением договоров, смет и планов; – контроль за финансовой дисциплиной; – отслеживание движения товарно-материальных потоков; – оперативное получение полного набора документов финансовой отчетности
Управление производством	<ul style="list-style-type: none"> – контроль за выполнением производственных заказов; – контроль за состоянием производственных мощностей; – контроль за технологической дисциплиной; – ведение документов для сопровождения производственных заказов (заборные карты, маршрутные карты); – оперативное определение фактической себестоимости производственных заказов
Службы маркетинга	<ul style="list-style-type: none"> – контроль за продвижением новых товаров на рынок; – анализ рынка сбыта с целью его расширения; – ведение статистики продаж; – информационная поддержка политики цен и скидок; – использование базы стандартных писем для рассылки; – контроль за выполнением поставок заказчику в нужные сроки при оптимизации затрат на транспортировку
Службы сбыта и снабжения	<ul style="list-style-type: none"> – ведение баз данных товаров, продукции, услуг; – планирование сроков поставки и затрат на транспортировку; – оптимизация транспортных маршрутов и способов транспортировки; – компьютерное ведение контрактов
Службы складского учета	<ul style="list-style-type: none"> – управление многозвенной структурой складов; – оперативный поиск товара (продукции) по складам; – оптимальное размещение на складах с учетом условий хранения; – управление поступлениями с учетом контроля качества; – инвентаризация

18.2. Классификация информационных систем

Информационные системы могут быть классифицированы по множеству признаков:

По характеру использования информации информационные системы можно разделить на *информационно-поисковые* и *информационно-решающие системы*.

Информационно-поисковые системы производят ввод, систематизацию, хранение, выдачу информации по запросу пользователя без сложных преобразований данных. Например, информационно-поисковая система в библиотеке, в железнодорожных и авиа кассах продажи билетов.

Информационно-решающие системы осуществляют все операции переработки информации по определенному алгоритму. Среди них можно провести классификацию по степени воздействия выработанной результатной информации на процесс принятия решений и выделить два класса: *управляющие* и *советующие*.

Управляющие информационные системы вырабатывают информацию, на основании которой человек принимает решение. Для этих систем характерен тип задач расчетного характера и обработка больших объемов данных. Примером могут служить система оперативного планирования выпуска продукции, система бухгалтерского учета.

Советующие информационные системы вырабатывают информацию, которая принимается человеком к сведению и не превращается немедленно в серию конкретных действий. Эти системы обладают более высокой степенью интеллекта, так как для них характерна обработка знаний, а не данных.

По характеру обрабатываемых данных выделяют информационно-справочные системы и системы обработки данных. Информационно-справочные системы выполняют поиск информации без ее обработки. Автоматизированные информационные системы обработки данных осуществляют как поиск, так и обработку информации.

18.3. Понятие о телекоммуникационных системах в управлении

Компьютерная сеть – это совокупность компьютеров, которые могут осуществлять информационное взаимодействие друг с другом с помощью коммуникационного оборудования и программного обеспечения.

Телекоммуникации - это передача и прием такой информации как звук, изображение, данные и текст на большие расстояния по электромагнитным системам: кабельным каналами; оптоволоконным каналам; радиоканалам и другим каналам связи.

Телекоммуникационная сеть - это совокупность технических и программных средств, посредством которых осуществляются телекоммуникации.

К телекоммуникационным сетям относятся:

1. Компьютерные сети (для передачи данных)

2. Телефонные сети (передача голосовой информации)

3. Радиосети (передача голосовой информации - широковещательные услуги)

4. Телевизионные сети (передача голоса и изображения - широковещательные услуги)

Компьютерные сети создаются с целью доступа к общесистемным ресурсам (информационным, программным и аппаратным), распределенным (децентрализованным) в этой сети. По территориальному признаку различают локальные и территориальные (региональные и глобальные) компьютерные сети.

Следует различать компьютерные и терминальные сети. Компьютерные сети связывают компьютеры, каждый из которых может работать и автономно. Терминальные сети обычно связывают мощные компьютеры с терминалами (устройствами ввода - вывода информации). Примером терминальных устройств и сетей может служить сеть банкоматов или касс продажи билетов.

МОДУЛЬ 5. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тема 19. Потенциал предприятия и основы его формирования

Потенциал предприятия - совокупность естественных условий и ресурсов, возможностей, запасов и ценностей, которые могут быть использованы для достижения определенных целей.

Экономический потенциал предприятия – совокупность трудовых, материальных, финансовых и других ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия, а также способность работников к использованию ресурсов с целью создания товаров, услуг и получения максимальной прибыли.

Наиболее распространена классификация потенциала по видам ресурсов:

- *технические ресурсы* (производственные мощности и их особенности, оборудование, материалы и т.д.);
- *технологические ресурсы* (технологии, наличие конкурентоспособных идей, научные разработки и др.);
- *кадровые ресурсы* (квалификационный, демографический состав работников, их стремление к знаниям и совершенствованию, интеллектуальный капитал);
- *пространственные ресурсы* (характер производственных помещений и территории, предприятия, расположение объектов недвижимости, коммуникаций, возможность расширения и др.);
- *информационные ресурсы* (количество и качество информации о внутренней и внешней среде, каналов ее распространения, возможности расширения и повышение достоверности информационной базы и т.д.);
- *ресурсы организационной структуры системы управления* (характер и гибкость управляющей системы, скорость прохождения управляющих влияний и др.);
- *финансовые ресурсы* (наличие и достаточность собственного и заемного капитала, состояние активов, ликвидность, наличие кредитных линий и т.д.).

Современный подход к эффективному менеджменту требует постоянного мониторинга, т.е. постоянного наблюдения и управления потенциалом предприятия.

Модель экономического потенциала предприятия определяет:

- объем и качество имеющейся продукции;
- образовательный, квалификационный, психофизический, мотивационный потенциалы сотрудников;
- способность менеджеров оптимально использовать ресурсы;
- инновационные возможности;
- финансовые показатели.

Алгоритм управления экономическим потенциалом предприятия представлен на рис. 8.

При реализации этого алгоритма используют различные подходы:

- циклический – оценка экономического потенциала по каждому продукту;
- системный – детальное описание системы менеджмента;
- диагностический – анализ ограничений для определенных параметров.

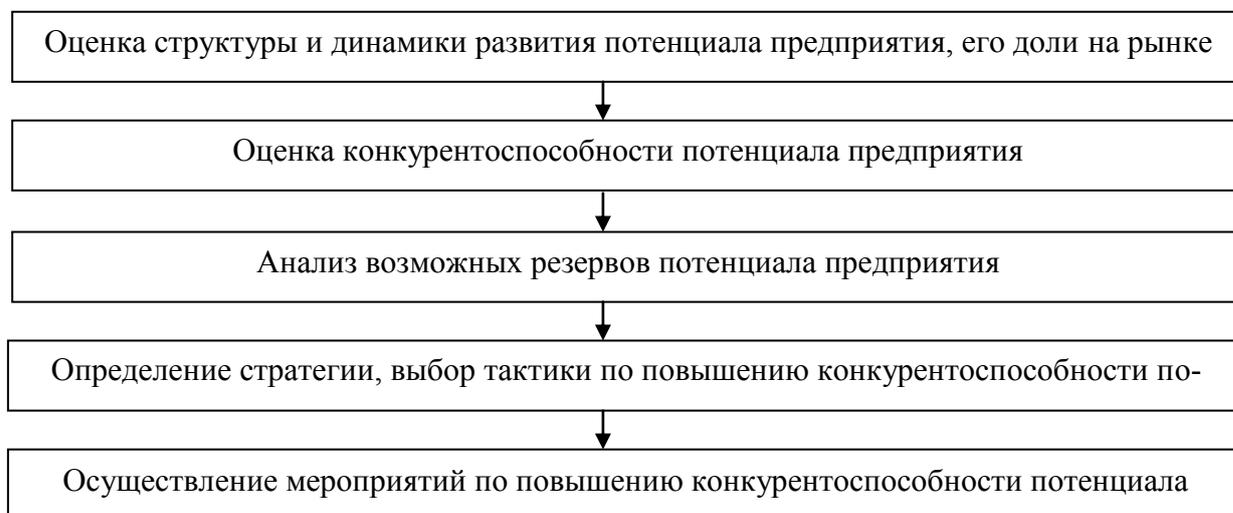


Рис. 8. Алгоритм управления экономическим потенциалом предприятия

Тема 20. Экстенсивные и интенсивные факторы экономического развития предприятия

В целом экономическое развитие может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер.

Экстенсивный тип экономического роста предполагает расширение масштабов производства. Это значит, что экономический рост достигается благодаря увеличению количества вовлеченных в производство факторов производства на прежней технической основе. Экстенсивные факторы экономического роста отражают количественную сторону увеличения объема производства за счет увеличения объема используемых производственных ресурсов. К ним относятся: рост числа работников, увеличение капиталовложений, рост объема потребляемого сырья.

Интенсивный тип экономического роста предполагает применение более эффективных средств производства, технологий и процессов. Это значит, что экономический рост достигается за счет улучшения использования факторов производства. Интенсивные факторы экономического роста отражают качественную сторону увеличения объема производства за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов. К ним относятся: повышение квалификации работников, научно-технический прогресс, совершенствование технологии и организации труда и производства, повышение качества продукции, повышение уровня образования и профессиональной подго-

товки персонала, экономия, обусловленная масштабами производства, улучшение распределения ресурсов.

Выделяют две формы интенсивного типа производства: фондоемкую и фондосберегающую.

Фондоемкая форма интенсивного типа производства характеризуется тем, что экономический рост обеспечивается за счет прироста объема выпуска при равном приросте затрат.

Фондосберегающая форма характеризуется тем, что темп прироста производства выше темпа прироста всех видов ресурсов, обеспечивающих этот прирост.

Экономический рост на уровне предприятия (организации) реализуется в показателе эффективности хозяйственной деятельности. Под эффективностью хозяйственной деятельности понимается результативность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности. Основные показатели эффективности деятельности предприятия представлены в таблице 6.

Таблица 6

Показатели эффективности деятельности предприятия

Показатели
<i>Показатели, характеризующие основные фонды</i>
Фондоотдача
Фондоемкость
Фондовооруженность
Коэффициент экстенсивного использования
Коэффициент интенсивного использования
Коэффициент интегрального использования
<i>Показатели, характеризующие оборотные средства</i>
Коэффициент оборачиваемости
Коэффициент закрепления
Длительность оборота
<i>Показатели, характеризующие персонал предприятия</i>
Выработка
Трудоемкость
<i>Показатели, характеризующие финансовые ресурсы</i>
Рентабельность активов
Рентабельность производства
Рентабельность продаж

Экономический рост приносит определенные выгоды предпринимательскому сектору экономики, поскольку открывает новые рыночные альтернативы в расширяющейся экономике.

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

Тема 21. Инновационная деятельность предприятия

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, и 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 22. Природоохранная деятельность предприятия

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 предприятий.

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 захоронении 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 отдален-

ные. 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 ответственность 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 23. Инвестиционная политика предприятия

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 имеет 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.

МОДУЛЬ 6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тема 24. Разработка стратегии развития предприятия

Стратегия – это направление развития организации в соответствии с поставленными целями, она рассматривается как особое качество функции управления и управленческих решений; способ, позволяющий более грамотно выстраивать управление.

Предпринимательская стратегия – обобщающая модель действий, необходимых для достижения цели организации, путём координации и распределения ресурсов компании; общая модель действия, связанная с работой персонала, направленная на достижение прибыли.

Выделяют два подхода стратегического управления:

традиционный подход – когда организация поддерживает и развивает свои сильные стороны, обеспечивая стратегический прорыв,

современный подход – когда организация, манипулируя своими ресурсами, формирует такое внешнее окружение, запросы которого они могут удовлетворить с большой выгодой для себя.

Различают следующие **виды стратегий**:

- *генеральная стратегия* отражает способы осуществления миссии организации и она является основой стратегии, т.е. генеральная стратегия носит общую концепцию. Объекты генеральной стратегии – рост и развитие организации, пути поиска новых конкурентных преимуществ и приспособления к изменению среды.
- *частные стратегии* определяют модель поведения организации в разных ситуациях: деловая стратегия, которая осуществляет план действий в конкретном направлении, определяет динамику среды, она разрабатывает меры для стратегического преимущества, развитие навыков профессионального персонала.
- *функциональная стратегия* представляет план управленческих действий для конкретного подразделения или управления.
- *операционная стратегия* определяет способы управления структурными единицами внутри самих функциональных направлений.
- *конкурентная стратегия* направлена на разработку методов борьбы с конкурентами.

По степени сложности стратегии бывают простые и сложные: простые стратегии имеют в основе один хозяйственный процесс и неподвержены влиянию внешних условий. Сложные стратегии включают в себя несколько процессов, они подвержены влиянию внешних условий.

По характеру стратегии делятся на наступательные, оборонительные и сокращения или смены видов бизнеса.

Более привлекательной для предприятия может быть *наступательная* стратегия, или стратегия прорыва, целью которой является завоевание определенной доли рынка. Эта стратегия, основанная на достижениях научно-

технического прогресса, позволяет занять лидирующие позиции на рынке или в отрасли, но она требует значительных инвестиций и имеет высокую степень риска, однако в случае успеха окупаются все затраты и предприятие может получить высокую прибыль.

Оборонительная стратегия, или стратегия *выживания*, используется предприятием, которое хочет сохранить собственные позиции на рынке. Эта стратегия выбирается, если предприятие удовлетворено своей долей рынка или у него недостаточно средств для проведения активной наступательной стратегии. Однако в данном случае необходимо особенно внимательно следить за конкурентами, которые могут подорвать его позиции, применив наступательную стратегию.

Стратегию *сокращения и смены видов бизнеса* предприятие вынуждено применять, когда необходима перегруппировка сил после длительного периода роста или в связи со структурной перестройкой, вызывающей глобальные перемены в экономике.

Предприятия могут одновременно осуществлять не одну, а несколько стратегий. Так, многоотраслевые компании для одного вида товара могут разработать стратегию глубокого проникновения на рынок (завоевание лучших позиций на данном рынке), для другого выбрать стратегию развития рынка (выход на освоенный рынок с новым продуктом) и т.д. Задача руководства заключается в том, чтобы при выборе стратегии всесторонне учесть конкретные условия и цели бизнеса.

В процессе реализации стратегии каждый уровень руководства решает свои определенные задачи и осуществляет закрепленные за ним функции. Решающая роль принадлежит высшему руководству. Его деятельность на стадии реализации стратегии может быть представлена в виде пяти последовательных этапов.

Первый этап — углубленное изучение состояния среды, целей и разработанных стратегий. На данном этапе решаются следующие основные задачи:

- уяснение сущности выдвинутых целей, выработанных стратегией, их корректности и соответствия друг другу, а также состоянию среды;
- доведение идей стратегического плана и смысла целей до сотрудников предприятия с целью подготовки условий для их вовлечения в процесс реализации стратегий.

Второй этап — разработка комплекса решений по эффективному использованию имеющихся у предприятия ресурсов. На этом этапе проводится оценка ресурсов, их распределение и приведение в соответствие с реализуемыми стратегиями. Для этого составляются специальные программы, выполнение которых должно способствовать развитию ресурсов. Например, это могут быть программы повышения квалификации сотрудников.

На третьем этапе высшее руководство принимает решения о внесении изменений в действующую организационную структуру с целью достижения наилучших результатов по реализации стратегии;

Четвертый этап состоит в проведении тех необходимых изменений на предприятии, без которых невозможно приступить к реализации стратегии. Для этого составляется сценарий возможного сопротивления изменениям, разрабатываются мероприятия по устранению или уменьшению до минимума реального сопротивления и закреплению проведенных изменений.

Пятый этап — корректировка стратегического плана в том случае, если этого настоятельно требуют вновь возникшие обстоятельства.

Тема 25. Сбытовая политика предприятия

Сбытовая политика любого предприятия имеет большое значение в маркетинговой деятельности этого предприятия. Именно система сбыта концентрирует в себе весь результат осуществляемого маркетинга. Специалисты по менеджменту определили, что недостаточная эффективность сбытовой деятельности ставит под угрозу существование фирмы в целом. Товародвижение в маркетинге представляет собой комплекс мероприятий, направленный на обеспечение доставки необходимых потребителю товаров к местам продажи в определенное время (включая транспортировку, хранение, совершение сделок) с максимально возможным уровнем обслуживания и муниципальными издержками.

Продвижение товаров на рынке является одним из элементов товарной стратегии. Оно включает:

стимулирование сбыта – это многообразные средства кратковременного воздействия на покупателя или продавца (купоны, премии, конкурсы, зачеты за покупку), призванные стимулировать потребительские рынки, сферу торговли и собственный торговый персонал предприятия;

рекламу – это использование продавцом платных средств распространения информации для доведения сведений о товарах и услугах. Рекламодатели должны четко определить цели своей рекламы;

пропаганду – бесплатное получение редакционного места и времени. Эта стратегия обладает огромными потенциальными возможностями, но используется недостаточно часто;

личную продажу, которая осуществляется коммивояжерами и используется многими предприятиями несмотря на высокую стоимость. Некоторые предприятия отводят им ведущую роль в своих товарных стратегиях.

Прогнозирование сбыта продукции может осуществляться несколькими методами, наибольшее распространение среди которых получили:

- экспертный – заключение группы экспертов (руководителей служб и отделов предприятия);
- обобщенный метод – суммирование мнений торговых агентов предприятия и руководителей сбытовых отделов;
- метод, основанный на базе прошлого объема реализации продукции;

- метод, построенный на базе корреляционного анализа (зависимость между наиболее значимыми факторами, влияющими на сбыт продукции);
- метод, основанный на базе показателя «доля рынка»;
- метод пробного маркетинга;
- метод анализа ассортимента выпускаемых товаров.

Для успешного продвижения продукта на рынок и его реализации необходимо дифференцировать потребителей и выявить тех, которые могут явиться в будущем потенциальными потребителями данного продукта. Все клиенты имеют разные вкусы и потребности, и к ним соответственно требуется применить разную маркетинговую стратегию.

Часто на практике используют **метод сегментации рынка**, то есть разделение неоднородного крупного рынка на ряд более мелких однородных сегментов, что позволяет, в свою очередь, выделить группы покупателей с близкими или идентичными интересами и потребностями.

Сегментация дает возможность:

- более точно очертить целевой рынок в значениях потребностей клиентов;
- определить преимущества и слабости самой фирмы в борьбе за освоение данного рынка;
- более четко поставить цели и прогнозировать возможности успешного проведения маркетинговой программы.

Тема 26. Финансовая деятельность предприятия

Финансовые ресурсы предприятия – совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства. Финансовые ресурсы используются предприятием в процессе производственной и инвестиционной деятельности. Они находятся в постоянном движении и пребывают в денежной форме лишь в виде остатков денежных средств на расчетном счете в коммерческом банке и в кассе 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, пенни 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, пенни 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 себестоимость, 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 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 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.

$$\text{Прибыль} = \text{Выручка} - \text{Затраты} \quad (47)$$

$$\text{Прибыль общая} = \text{Выручка} - \text{Себестоимость} = PQ - Q \cdot \text{Себестоимость} = PQ - Q(\text{Пер ед} + \text{Пост ед}) \quad (48)$$

Прибыль на единицу продукции = Цена – Себестоимость единицы продукции

$$\text{Прибыль ед} = \frac{\text{Прибыль общая}}{Q}, \quad (49)$$

где Р – цена единицы продукции,

Q – количество реализованной продукции,

Пер – переменные затраты,

Пост – постоянные затраты.

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.

$$Q_{\text{крит}} = \frac{\text{Пост (общ)}}{P_{\text{ед}} - \text{Пер (ед)}} \quad (50)$$

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

Виды прибыли

Различают валовую, балансовую и чистую прибыль предприятия.

Валовая прибыль определяется как разница выручки и затрат на производство продукции (51)

Балансовая прибыль считается по всем видам деятельности предприятия и состоит из прибыли от реализации + прибыль от прочей деятельности (52)

Чистая прибыль – это балансовая прибыль – налог на прибыль (53)

Налог на прибыль в настоящее время составляет 20%

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:

Рентабельность продукции = $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость продукции}} * 100\%$, характеризует прибыльность продукции предприятия (54)

Рентабельность продаж = $\frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Выручка от реализации}} * 100\%$ (55)

Рентабельность продаж характеризует, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля выручки (56)

Рентабельность активов = $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость активов или всего имущества}} * 100\%$, характеризует эффективность использования активов (57)

Тема 27. 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 отдель-

ных 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.

Бизнес-план

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 расчетами издержек производства и себестоимость производимой продукции.

6 раздел. Оценка риска и страхование

В этом разделе необходимо заранее предусмотреть все возможные рисковые 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.

Тема 28. Учет и контроль на предприятии

Учет – регистрация фактов, явлений, действий в общественной жизни и хозяйственной деятельности для последующего использования полученной информации в практических и научных целях. Учет возник на определенной ступени общественного развития, когда усложнились хозяйственные связи и возникли письменность и математика. В системе учета особое место занимает хозяйственный учет как отражение или регистрация фактов хозяйственной деятельности в рамках предприятий, организаций, учреждений и других юридических лиц.

Контроль — объективно необходимое слагаемое хозяйственного механизма при любом способе производства. Различают внешний контроль, осуществляемый внешними по отношению к организации субъектами управления (органы государства, контрагенты по финансово-хозяйственным договорам, потребители, общественность), и внутренний контроль, осуществляемый субъектами самой организации (собственники, администрация, персонал). От эффективности внутреннего контроля зависит эффективность функционирования хозяйствующих субъектов (экономических единиц), а эффективность функционирования хозяйствующих субъектов в совокупности — одно из условий эффективности всего общественного производства. В современных условиях внут-

ренный контроль как управленческая функция должен осуществляться на всех уровнях управления. Система внутреннего контроля должна ориентироваться на:

- 1) устойчивое положение организации на рынках;
- 2) признание организации субъектами рынка и общественностью;
- 3) своевременную адаптацию систем производства и управления организации к динамичной внешней.

На любой стадии процесса управления неизбежны отклонения фактического состояния объекта управления от планируемого. Для своевременной информации о качестве и содержании таких отклонений необходим внутренний контроль.

Особенность внутреннего контроля — в его двойственной роли в процессе управления организацией. В результате глубокой интеграции контроля и других элементов процесса управления на практике невозможно определить круг деятельности для работника таким образом, чтобы он относился только к какому-либо одному элементу управления без его взаимосвязи и взаимодействия с контролем. Любая управленческая функция обязательно интегрирована с контрольной. Поэтому теоретически рассматривая каждую стадию как отдельный элемент процесса управления, можно допустить, что элемент контроля присутствует на каждой стадии. Для оптимального хода любой из стадий процесса управления над каждой из них необходим контроль.

На стадии планирования реализуются следующие контрольные функции:

- оценка рациональности возможных вариантов плановых решений;
- соответствие плановых решений принятым установкам и намеченным ориентирам, а также общей стратегии.

На стадиях организации и регулирования реализации управленческих решений необходим контроль правильности хода реализации принятых плановых решений для достижения необходимых результатов. Необходимо контролировать и рациональность осуществления организации и регулирования принятых решений.

На стадии учета должен быть обеспечен контроль за:

- 1) наличием и движением имущества;
- 2) рациональным использованием производственных ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- 3) состоянием выданных и полученных обязательств;
- 4) целесообразностью и законностью хозяйственных операций организации, и т.д.

Данные учета служат информационной базой для контроля. С другой стороны, необходим контроль качества самого учета.

На стадии анализа осуществляется оценка информации о результатах выполнения управленческих решений на основе ее разложения на различные составляющие и их соотнесения между собой. Контроль и анализ глубоко интегрированы. Данные контроля часто являются основой для проведения анализа. На стадии анализа реализуются и контрольные функции, например контроль

уровня обеспеченности запасов и затрат источниками формирования. Методы анализа, используемые на стадиях осуществления контрольной деятельности, оценивают степень приближения фактических результатов к конечному пункту какой-либо управленческой программы независимо от того, изложена она в общих или конкретных выражениях. Контроль качества проведения анализа — необходимый этап при оценке информации относительно результатов выполнения управленческих решений.

Тема 29. Отчетность предприятия

Бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним. Основная информация содержится в бухгалтерском балансе, который характеризует имущественное положение организации по состоянию на отчетную дату.

По своей форме **бухгалтерский баланс** представляет таблицу, в которой, с левой стороны (в активе), отражаются средства предприятия, а с правой (в пассиве) – источники их образования.

Пассив, от латинского *passivus*, означает бездеятельный. Бездеятельный в данном случае означает, что в денежной форме финансовые ресурсы и капитал не могут принести предприятию требуемых доходов. Актив, от латинского *aktivus*, означает деятельный. Актив баланса включает два, а пассив – соответственно три раздела (Табл. 7).

Таблица 7

Баланс предприятия

Актив		Пассив	
Наименование статей	Сумма	Наименование статей	Сумма
I. Внеоборотные активы		III. Капитал и резервы	
II. Оборотные активы		IV. Долгосрочные обязательства	
		V. Краткосрочные обязательства	
Баланс		Баланс	

Активы и пассивы всегда находятся в равновесии, выражаемом основным балансовым уравнением: $A = П$

Разделы баланса содержат определенную Положениями по бухгалтерскому учету информацию.

I. «Внеоборотные активы» В этом разделе отражаются основные средства и нематериальные активы по остаточной стоимости, кроме тех основных средств, которые не амортизируются, и нематериальных активов, по которым не начисляется износ. Здесь же отражается стоимость земельных участков, не-

завершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения и прочие внеоборотные активы.

II. «Оборотные активы». В этом разделе отражаются запасы и затраты, все виды дебиторской задолженности, краткосрочные финансовые вложения и остаток денежных средств. Средства в этом разделе отражаются в порядке возрастания их ликвидности.

В пассиве баланса используемый капитал подразделяется по степени принадлежности на собственный (разд. IV) и заемный (разд. V и VI).

Собственный капитал является основой самостоятельности и независимости предприятий. Однако финансирование деятельности предприятий только за счет собственных средств не всегда выгодно, особенно если производство носит сезонный характер. Тогда в некоторые периоды будут накапливаться большие средства на счетах в банке, а в другие периоды их будет не хватать. Кроме того, если цены на финансовые ресурсы невысокие, а предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то привлекая заемные средства оно может повысить рентабельность собственного капитала.

Между активом и пассивом баланса существует взаимосвязь. Каждая статья актива имеет свои источники финансирования. Источником финансирования долгосрочного капитала обычно являются собственные и долгосрочные заемные средства. Текущие активы образуются чаще всего за счет собственного капитала и краткосрочных кредитов.

Итог баланса носит название валюты баланса и показывает ориентировочную сумму средств, находящихся в распоряжении предприятия. Оценка изменения валюты баланса на начало и конец отчетного периода дает возможность определить рост или снижение в абсолютном выражении. Увеличение валюты баланса обычно свидетельствует о росте производственных возможностей предприятия. Снижение валюты баланса – отрицательное явление, так как сокращается производственная деятельность предприятия (падает спрос на продукцию, нет сырья, материалов...).

Отчет о финансовых результатах характеризует финансовые показатели деятельности предприятия за отчетный период. В отчете содержатся все виды доходов, расходов и прибыли предприятия.

Приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах обеспечивают пользователей дополнительными данными, которые не целесообразно включать в бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, но которые необходимы для реальной оценки имущественного и финансового положения предприятия, финансовых результатов его деятельности и изменений в его финансовом положении. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах раскрывают информацию в виде отдельных отчетных форм (отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях капитала и др.).

Тема 30. Аналитическая деятельность на предприятии

Требования к организации аналитической работы на предприятии:

- научный характер анализа;
- обоснованное распределение обязанностей;
- регламентация и унификация

Этапы анализа:

1. Выделение субъектов и объектов анализа, выбор организационных форм их исследования и распределение обязанностей между отдельными исследователями.

2. Планирование аналитической работы.

3. Информационное и методическое обеспечение анализа.

4. Аналитическая обработка данных о ходе и результатах хозяйствования.

5. Оформление результатов анализа.

6. Контроль за внедрением в производство предложений, сделанных по результатам анализа.

В качестве примера можно рассмотреть функции аналитиков разных областей деятельности предприятия.

Работники конструкторского отдела и сбытовой службы занимаются:

- анализом качества, ассортимента продукции;
- исследуют динамику и тенденцию развития спроса;
- выбирают наиболее эффективные виды конструкций для производства.

Работники технических отделов изучают:

- состояние технической базы производства;
- определяют основные направления ее развития;
- исследуют организацию производства;
- выбирают наиболее эффективные варианты внедрения техники и совершенствования технологии производства.

Работники производственного отдела анализируют:

- причины и следствия нарушения ритмичности;
- разрабатывают мероприятия по обеспечению пропорциональности;
- равномерности и непрерывности деятельности отдельных производственных подразделений.

Специалисты в области научной организации труда и заработной платы изучают:

- эффективность живого труда;
- определяют факторы роста его производительности;
- оценивают действенность внедренных систем экономического стимулирования.

Экономическим анализом деятельности предприятия занимаются специалисты планово-экономических отделов. Целью работы любого коммерческого предприятия является получение прибыли и устойчивое финансовое состояние предприятия.

Под *финансовым состоянием предприятия* понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Наиболее важным показателем оценки финансового состояния предприятия являются *показатели финансовой устойчивости*, которые характеризуют состояние и структуру активов, уровень привлечения заемного капитала и способности организации обслуживать этот долг.

Одними из основных показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, являются его ликвидность и платежеспособность.

Под *ликвидностью актива* понимают его способность трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов. Когда говорят о ликвидности предприятия, то имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете и отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Проведение анализа должно стать органической частью служебных обязанностей каждого специалиста, руководителя разных уровней хозяйства, обязанностью всех служащих, которые имеют отношение к принятию управленческих решений.

ФОРМУЛЫ ДЛЯ РАСЧЕТОВ

Основные средства предприятия

Стоимость фондов на конец периода:

$$\Phi_K = \Phi_H + \Phi_{BB} - \Phi_{ВЫБ},$$

где Φ_H - стоимость основных фондов на начало периода; Φ_{BB} - 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):

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

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):

$$\Phi_{сз} = (0,5\Phi_{1.01} + \Phi_{1.02} + \dots + \Phi_{12} + 0,5\Phi_{1.01 \text{ след.года}}) / 12,$$

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:

$$\Phi_{сз} = \Phi_H + \frac{\Phi_{вв} \times Ч_1}{12} - \frac{\Phi_{выб} \times Ч_2}{12},$$

где Φ_H - стоимость основных фондов на начало периода; Φ_{BB} - 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).

Расчет амортизации

• *линейным способом*, исходя из первоначальной стоимости основных средств и нормы амортизации;

При расчете суммы амортизации *линейным методом* используется формула:

$$A = H_a \times \Phi_n / 100,$$

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 данном случае норма амортизации определяется:

$$H_a = (1/T) \times 100,$$

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

• *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.

Годовая сумма амортизационных отчислений составит:

$$A_i = Q_i \times (\Phi_n \div Q_n),$$

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.

• *способом уменьшаемого остатка*, исходя из остаточной стоимости основных средств и нормы амортизации;

$$A_i = \Phi_{ост i} \times H_a \times K_y / 100,$$

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

• *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;

$$A_i = \Phi_n \times (T_i \div T_q),$$

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

Показатели использования основных фондов

Коэффициент экстенсивного использования оборудования ($K_{экт}$) определяется как отношение фактического количества часов работы оборудования ($t_{ф}$) к количеству часов работы по норме ($t_{н}$):

$$K_{экт} = \frac{t_{ф}}{t_{н}}$$

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

$$K_{см} = \frac{D_{ст.см}}{n}$$

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

$$K_{загр} = \frac{K_{см}}{K_{пл}}$$

Коэффициент интенсивного использования оборудования ($K_{инт}$), который определяется как отношение фактической производительности оборудования ($\Pi_{ф}$) к нормативной ($\Pi_{н}$):

$$K_{инт} = \frac{\Pi_{ф}}{\Pi_{н}}$$

Коэффициент интегрального использования оборудования ($K_{интегр}$). Он определяется как произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности):

$$K_{интегр} = K_{экт} \times K_{инт}$$

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):

$$\Phi_{отд} = \frac{B}{\bar{\Phi}}$$

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

$$\Phi_{емк} = \frac{\bar{\Phi}}{B}$$

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

$$\Phi_v = \frac{\bar{\Phi}}{Ч}$$

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 ($\bar{\Phi}$):

$$P = \frac{П}{\bar{\Phi}} \times 100\%$$

Показатели состояния 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 ($\Phi_{б.на к.г.}$). Следует учитывать, что числитель и знаменатель должны быть на одну и ту же дату (либо на начало года, либо на конец):

$$K_{изн} = \frac{И}{\Phi_{б.на к.г.}} \times 100\%$$

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

$$K_{годн} = 100 - K_{изн}$$

Показатели движения основных фондов

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

$$K_{выб} = \frac{\Phi_{выб}}{\Phi_{нач.г.}}$$

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

$$K_{обн} = \frac{\Phi_{введ}}{\Phi_{кон.г.}}$$

Оборотные средства предприятия

Определение потребности предприятия в оборотных средствах

Общий норматив равен сумме частных нормативов

$$N_{общ} = N_{по запасам сырья} + N_{по незавершенному производству} + N_{по готовой продукции}$$

- Норматив по запасам сырья, материалов ($N_{по запасам сырья}$)

$$N_{по запасам сырья} = \text{Нормы запаса} * \text{Среднесуточный расход материалов}$$

Норма запаса = Норма текущего запаса + норма подготовительного запаса + норма страхового запаса

- Норматив по готовой продукции ($N_{по готовой продукции}$)

$$N_{по готовой продукции} = \text{Норм запаса готовой продукции} * \text{Среднесут. себестоимость.}$$

- Норматив по незавершенному производству ($N_{по н.п.}$)

$$N_{по н.п.} =$$

Длительность производственного цикла * Среднесуточная себестоимость * коэффициент нарастания затрат

Коэффициент нарастания затрат для предприятия чаще всего определяют по следующей формуле:

$$\text{Коэффициент нарастания затрат} = \frac{\text{материальные затраты} + \frac{1}{2} \text{прочих затрат}}{\text{себестоимость}}$$

Себестоимость в общем виде можно представить как сумму материальных и прочих затрат.

Показатели эффективности использования оборотных средств

1) Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в оборотах ($K_{об}$) показывает, сколько оборотов совершают оборотные средства за период.

$$K_{об} = \frac{\text{объем продукции}}{\text{средний остаток оборотных средств}} \text{ (количество оборотов)}$$

2) Длительность оборачиваемости оборота в днях ($T_{об}$), отражает, сколько дней длится в среднем один оборот оборотных средств.

$$T_{об} = \frac{\text{продолжительность периода}}{\text{коэффициент оборачиваемости}} = \frac{\text{средний остаток оборотных средств} \times \text{продолжительность периода}}{\text{объем продукции}}$$

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

$$K_з = \frac{1}{\text{коэффициент оборачиваемости}} = \frac{\text{средний остаток оборотных средств}}{\text{объем продукции}},$$

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

4) Относительная экономия (\mathcal{E}):

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

Трудовые ресурсы предприятия

Рабочее время и его использование

В общем виде величина нормы времени ($H_{вр}$) рассчитывается по формуле:

$$H_{вр} = T_{пз} + T_{оп} + T_{ом} + T_{отл} + T_{пт},$$

где $T_{пз}$ – нормируется с помощью нормативов или специальных исследований методом фотографирования рабочего дня. Его состав и продолжительность непосредственно зависят от типа производства;

$T_{оп}$ – применяются 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.

Производительность труда и эффективность использования трудовых ресурсов предприятия

Выработка рассчитывается:

$$B = \frac{\text{объем произведенной продукции}}{\text{затраты рабочего времени на производство этой продукции}}$$

$$B = \frac{\text{объем произведенной продукции}}{\text{среднесписочную численность работников}}$$

Трудоемкость рассчитывается по формуле:

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

Показатели движения рабочей силы

г). коэффициент оборота по приему;

$$= \frac{\text{Количество принятых работников}}{\text{Среднесписочная численность}} \times 100\%$$

Характеризует удельный вес принятых работников за период.

д). коэффициент оборота о выбытии;

$$\frac{\text{Количество выбывших работников}}{\text{Среднесписочная численность}} \times 100\%$$

Удельный вес выбывших по всем причинам работников

е). коэффициент текучести кадров.

$$\frac{\text{Количество уволившихся по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины}}{\text{Среднесписочная численность}} \times 100\%$$

Характеризует уровень увольнения работников по отрицательным причинам (нормой считается ~ 10%)

Показатели объема продукции, работ и услуг

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. (а относится к валовой продукции 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: $ЧП = ТП - МЗ - А$.

Расчет производственной мощности и оценка ее использования

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

$$M = T_{\text{эф}} * n * \text{Пр}$$

Пр – часовая производительность оборудования, которую можно также рассчитать через норму времени ($H_{\text{вр}}$) $\text{Пр} = \frac{1}{H_{\text{вр}}}$

$T_{\text{эф}}$ – эффективный фонд времени работы оборудования (часов)

n – среднее количество единиц оборудования

$$T_{\text{эф}} = D * k * t_{\text{см}} * \frac{100 - \%}{100}$$

D – количество рабочих дней в году

k – количество смен в сутки

$t_{\text{см}}$ - продолжительность каждой смены

% - процент плановых простоев

Мощность на начало года - *входная*, на конец года – *выходная*. Для определения соответствия производственной программы имеющейся мощности исчисляется среднегодовая производственная мощность ($M_{\text{ср г}}$), которой предприятие располагает в среднем за год. **Среднегодовая** мощность определяется по формуле:

$$M_{\text{ср}} = M_{\text{н}} + \frac{M_{\text{вв}} \times Ч_1}{12} - \frac{M_{\text{выб}} \times Ч_2}{12},$$

где $M_{\text{н}}$ – мощность на начало года;

$M_{\text{вввд}}$ – ввод мощностей в течение года;

$M_{\text{выб}}$ – 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 ($K_{\text{экт}}$) определяется как отношение фактического количества часов работы оборудования ($T_{\text{ф}}$) к количеству часов работы по норме ($T_{\text{эф}}$):

$$K_{\text{экт}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{эф}}}$$

Коэффициент интенсивного использования мощности ($K_{\text{инт}}$), который определяется как отношение фактической производительности оборудования ($\Pi_{\text{ф}}$) к максимальной, т.е. к производственной мощности (M):

$$K_{\text{инт}} = \frac{\Pi_{\text{ф}}}{M}$$

Коэффициент интегрального использования мощности ($K_{\text{интегр}}$). Он определяется как произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования мощности и комплексно характеризует эксплуатацию оборудования по времени и производительности:

$$K_{\text{интегр}} = K_{\text{экт}} \times K_{\text{инт}}$$

Финансовые результаты деятельности предприятия

Прибыль = Выручка – Затраты

Прибыль общая = Выручка – Себестоимость = $PQ - Q \cdot \text{Себестоимость} = PQ - Q(\text{Пер ед} + \text{Пост ед})$

Прибыль на единицу продукции = Цена – Себестоимость единицы продукции

$$\text{Прибыль ед} = \frac{\text{Прибыль общая}}{Q},$$

где P – цена единицы продукции,

Q – количество реализованной продукции,

Пер – переменные затраты,

Пост – постоянные затраты.

Точка безубыточности (критический объем производства - $Q_{\text{крит}}$) определяется:

$$Q_{\text{крит}} = \frac{\text{Пост (общ)}}{P_{\text{ед}} - \text{Пер (ед)}}$$

$P_{\text{пост (общ)}}$ – постоянные затраты на весь объем производства

$P_{\text{ед}}$ – цена единицы продукции

$P_{\text{пер(ед)}}$ – переменные затраты на единицу продукции

Критический объем производства измеряется в натуральном выражении, чтобы выразить в рублях необходимо полученное натуральное значение умножить на цену.

Виды прибыли

Валовая прибыль определяется как разница выручки и затрат на производство продукции.

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

Чистая прибыль – это балансовая прибыль – налог на прибыль. Налог на прибыль в настоящее время составляет 20%

Рентабельность

Рентабельность продукции = $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость продукции}} \cdot 100\%$, характеризует прибыльность продукции предприятия.

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Выручка от реализации}} \cdot 100\%$$

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

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость активов или всего имущества}} \cdot 100\%,$$

характеризует эффективность использования активов.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ»

Основные фонды предприятия

Задача 1

Условие:

Определите годовую сумму амортизационных отчислений всеми возможными способами начисления амортизации.

Приобретен объект основных средств стоимостью 100 тыс. рублей и сроком полезного использования 5 лет.

Решение:

1) Линейный способ

Норма амортизации = $100\% / \text{СПИ} = 100\% / 5 = 20\%$

Амортизация = Норма амортизации * Основные фонды / 100% =
= $20\% * 100 \text{ тыс. руб.} / 100\% = 20 \text{ тыс. руб.}$

2) Способ уменьшаемого остатка

Амортизация = Норма амортизации * остаточная стоимость основных фондов / 100%

1 год. Остаточная стоимость = первоначальная стоимость

Амортизация = $20 * 100 / 100\% = 20 \text{ тыс. руб.}$

2 год. Остаточная стоимость = Первоначальная стоимость – Амортизация =
= $100 - 20 = 80 \text{ тыс. руб.}$

Амортизация = $80 * 20\% / 100\% = 16 \text{ тыс. руб.}$

3 год. Остаточная стоимость = $80 - 16 = 64 \text{ тыс. руб.}$

Амортизация = $64 * 20\% / 100\% = 12,8 \text{ тыс. руб.}$

4 год. Остаточная стоимость = $64 - 12,8 = 51,2 \text{ тыс. руб.}$

Амортизация = $51,2 * 20\% / 100\% = 10,24 \text{ тыс. руб.}$

5 год. Остаточная стоимость = $51,2 - 10,24 = 40,96 \text{ тыс. руб.}$

Амортизация = $40,96 * 20\% / 100\% = 8,192 \text{ тыс. руб.}$

3) Способ списания стоимости пропорционально сумме числа лет срока полезного использования

Амортизация = $T_i * \text{Основные фонды} / T_{\Sigma}$

$T_{\Sigma} = 1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15 \text{ лет.}$

$A_1 = T_1 * \text{ОФ} / T_{\Sigma} = 5 * 100 / 15 = 33,3 \text{ тыс. руб.}$

$A_2 = 4 * 100 / 15 = 26,7 \text{ тыс. руб.}$

$A_3 = 3 * 100 / 15 = 20 \text{ тыс. руб.}$

$A_4 = 2 * 100 / 15 = 13,3 \text{ тыс. руб.}$

$A_5 = 1 * 100 / 15 = 6,7 \text{ тыс. руб.}$

Задача 2

Условие:

Приобретен автомобиль грузоподъемностью более 2-х тонн с предполагаемым пробегом 400 тыс. км., стоимостью 108 тыс. руб. В отчетном году пробег составил 5 тыс. км. Необходимо найти сумму амортизационных отчислений.

Решение:

Амортизация = $5 \cdot 108 / 400 = 2,25$ 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: в феврале – 20 тыс.руб., в декабре – 30 тыс. руб. Определить:

- Общую стоимость введенных основных фондов;
- Общую стоимость выведенных основных фондов;
- Среднегодовую стоимость введенных основных фондов;
- Среднегодовую стоимость выбывших основных фондов;
- Стоимость основных фондов на конец года;
- Среднегодовую стоимость основных производственных фондов.

Решение:

- Общая стоимость введенных основных фондов = $50 + 10 + 20 = 80$ тыс.руб.
- Общая стоимость выведенных основных фондов = $20 + 30 = 50$ тыс.руб.
- Среднегодовая стоимость введенных основных фондов = $50 \cdot 11/12 + 10 \cdot 7/12 + 20 \cdot 1/12 = 53$ тыс.руб.
- Среднегодовая стоимость выбывших основных фондов = $20 \cdot 10/12 + 30 \cdot 0/12 = 16,7$ тыс.руб.
- Стоимость основных фондов на конец года = $100 + 80 - 50 = 130$ тыс.руб.
- Среднегодовая стоимость основных фондов = $100 + 53 - 16,7 = 136,3$ 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 6 станков, а с 1 августа выбыло 5 станков. Число рабочих дней в году – 260. Процент плановых простоев равен – 5. Производительность одного станка составляет - 40 метров ткани в час. План выпуска продукции 7,5 млн. метров в год.

Рассчитать 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

$$T_{\text{эф.}} = 260 \cdot 2 \cdot 8 \cdot ((100 - 5) / 100) = 260 \cdot 16 \cdot 0,95 = 3952 (\text{ч.})$$

$$\bar{n} = 50 + 6 \cdot 9/12 - 5 \cdot 5/12 = 52 (\text{ед.})$$

$$\text{Мощность} = T_{\text{эф.}} \cdot \bar{n} \cdot \text{Пр}_{(\text{ч})} = 3952 \cdot 52 \cdot 40 = 8\,220\,160 (\text{метров в год})$$

$$2) \text{Коэффициент использования мощности} = 7500000 / 8220160 \cdot 100\% = 91\%$$

Предприятие запланировало использовать производственную мощность на 91%.

Задача 5

Балансовая стоимость агрегата – 6 000 руб. Срок службы – 5 лет. Определить норму амортизации и сумму годовой амортизации, если затраты на демонтаж – 500 руб., стоимость лома – 200 руб., транспортные расходы связанные с демонтажем – 100 руб.

Линейный способ

Норма амортизации = $100\%/5 = 20\%$

Основные фонды, подлежащие амортизации = $6000 + 500 - 200 + 100 = 6400$ (руб.)

Сумма амортизации = $20\% * 6400 / 100\% = 1280$ (руб. за каждый год эксплуатации)

Способ уменьшаемого остатка:

Для первого года эксплуатации сумма амортизации будет такой же как и при линейном способе, начиная со второго года сумма будет меняться:

Остаточная стоимость на начало второго года = $6400 - 1280 = 5120$ (руб.)

Амортизация = $20\% * 5120 / 100\% = 1024$ (руб.) – за 2 год.

Остаточная стоимость на начало третьего года = $5120 - 1024 = 4096$ (руб.)

Амортизация = $20\% * 4096 / 100\% = 819,2$ (руб.) – за 3 год.

Остаточная стоимость на начало четвертого года = $4096 - 819,2 = 3276,8$ (руб.)

Амортизация = $20\% * 3276,8 / 100\% = 655,2$ (руб.) – за 4 год

Остаточная стоимость на начало пятого года = $3276 - 655,2 = 2621$ (руб.)

Амортизация = $20\% * 2621 / 100\% = 524$ (руб.) – за 5 год.

Задача 6

Условие:

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

Решение:

Среднегодовая стоимость машин = $40 + 20 * 1/12 - 6 * 8/12 - 3 * 5/12 = 36,4$ млн.руб.

$K_{\text{обновл.}} = \text{Основные фонды введ.} / \text{Основные фонды на конец года} * 100\% = 20/51 * 100\% = 40\%$

Основные фонды на конец года = $40 + 20 - 9 = 51$ млн.руб.

$K_{\text{выб.}} = (6 + 3) / 40 * 100 = 22,5\%$

$K_{\text{прироста}} = 20 * 9 / 51 * 100\% = 21,6\%$

Оборотные средства предприятия

Задача 7

Условие:

Определить норматив Основных 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:

$N_{\text{пз}} = 26 * (90\ 000 / 90) = 26\ 000$ тыс.руб.

Условие:

Определить 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:

$$N_{\text{нп}} = D * Z_{\text{с}} / c * K_{\text{н.з}}$$

$$K_{\text{н.з}} = (90\,000 + 1/2 * (180\,000 - 90\,000)) / 180\,000 = 0,75$$

$$N_{\text{нп}} = 3 * (180\,000 / 90) * 0,75 = 4\,500 \text{ тыс.руб.}$$

Условие:

Определить потребность в оборотных средствах по готовой продукции, если норма оборотных средств составляет 2 дня.

Решение:

$$N_{\text{гп}} = 2 * (180\,000 / 90) = 4000 \text{ тыс.руб.}$$

Условие:

Определить общую потребность предприятия в оборотных средствах.

Решение:

$$N_{\text{общ.}} = 26\,000 + 4500 + 4000 = 34\,500 \text{ тыс.руб.}$$

Задача 8

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:

$$Z_{\text{с}} / c = 12000 * 80 / 360 = 2667 \text{ руб.}$$

$$K_{\text{н.з.}} = (50 + 0,5 * 30) / 80 = 0,8125$$

$$N_{\text{н.п.}} = 2667 * 5 * 0,8125 = 10\,835 \text{ руб.}$$

Задача 9

Условие:

Объем выпуска продукции в 1-ом полугодии отчетного года – 6 млн.руб. Число дней в полугодии – 180. Остаток оборотных средств на 1 января отчетного года – 400 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 руб., на 1 июля – 460 тыс.руб. Продолжительность 1 оборота в 1 полугодии предыдущего года составляла – 16 дней.

Определить 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

$$\bar{O} = (1/2 * 400 + 420 + 430 + 430 + 460 + 460 + 1/2 * 460) / 6 = 438 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{Коб.} = Q / \bar{O} = 6000 / 438 = 13,7 \text{ оборотов.}$$

$$\text{Тоб.} = 180 / 13,7 = 13,14 \text{ дней} \rightarrow 13 \text{ дней.}$$

$$\text{Кз.} = 1 / 13,7 = 0,07 \text{ (руб./руб.)}$$

Вывод: В 1 полугодии отчетного года оборотные средства совершили 13,7 оборотов, каждый из которых длился – 13 дней. Доля затрат на оборотные средства в каждом объеме произв.продукции составляет 7%.

2) Размер относительного высвобождения:

$$\Delta = \text{OC}_{\text{отч}} - (\text{T}_{\text{баз}} * \text{Q}_{\text{отч.}} / F) = 438 - (16 * 6000 / 180) = - 95 \text{ тыс.руб.}$$

Ответ: В результате ускорения оборачиваемости оборотных средств и сокращению длительности одного оборота на 3 дня (16-13) предприятию удалось высвободить из оборота оборотных средств на сумму 95 тыс.руб.

Задача 10

Условие:

В 1-ом квартале предприятие реализовало продукцию на 250 млн.руб. Средний остаток оборотных средств составляет – 25 млн.руб.

Во 2-ом квартале объем реализованной продукции увеличился на 10%, а длительность 1 оборота уменьшилась на 1 день.

Определить:

1) Коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность оборота в 1-ом квартале.

2) Коэффициент оборачиваемости оборотных средств их абсолютное значение во 2-ом квартале.

3) Высвобождение оборотных средств в результате сокращения продолжительности 1 оборота.

Решение:

$$1) \text{Коб.} = Q / \bar{O} = 250 / 25 = 10 \text{ оборотов}$$

$$D = 90 / 10 = 9 \text{ дней}$$

$$2) \text{Тоб} = 8 \text{ дней}$$

$$D = 90 / \text{Коб} \rightarrow \text{Коб.} = 90 / 8 = 11,25 \text{ (об)}$$

$$\text{Коб} = Q / \bar{O} \rightarrow \bar{O} = 250 * 1,1 / 11,25 = 24 \text{ млн.руб.}$$

$$3) \Delta = 24 - (9 * 275 / 90) = - 3,5 \text{ млн.руб.}$$

Трудовые ресурсы предприятия

Задача 11

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. Определить среднегодовую, среднедневную и среднечасовую производительность труда.

Решение:

$$\text{Выработка за год} = 45\,000\,000 / 90 = 500\,000 \text{ руб. в год.}$$

$$\text{Выработка среднедневная} = 500\,000 / 250 = 2000 \text{ руб. на человека в день.}$$

Выработка среднечасовая = $2000/8 = 250$ руб. в час.

Задача 12

Условие:

Определить 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 = $210\ 000*1,7/(42+13) = 6\ 500$ комплектов деталей

$Tr = Y_{отч}/Y_{баз} = 6500/5000*100\% = 130\%$

Вывод: чтобы выполнить плановые показатели, каждому работнику придется трудиться на 30 % эффективней.

Задача 13

Условие:

Определить снижение трудоемкости в освобождении рабочих и росте 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 = $52000*55/1840*60 = 26$ чел.

Количество работающих после проведения мероприятий = $52000*50/1840*60 = 24$ чел.

Высвободилось 2 человека (26-24).

Задача 14

Условие:

Рассчитать 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 = $15\%+2*5 = 25\%$

Сумма заработка = $8000*125\%/100\% = 10\ 000$ рублей

Калькулирование себестоимости

Задача 15

Условие:

Определить относительное и абсолютное изменение себестоимости продукции в связи с изменением объема производства. Определить 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-12000 р., полуфабрикаты-4000 р., заработанная плата производственных рабочих и отчисления на социальные нужды 6000 р., амортизационное оборудование-12000р., заработанная плата и отчисления на социальные нужды административных работников-10000 р. Расходы на содержание производственных помещений-1000р. Электроэнергия на производственные нужды -14000 р. Электроэнергия на освещение служебных помещений-1000 р.

Решение:

Переменные затраты: $12000+4000+6000+14000=90000$

Постоянные затраты: $12000+10000+1000+1000=24000$

Общая себестоимость: $90000+24000=114000$

Себестоимость фактическая: $90000*0,1+90000+24000=123000$

Абсолютная: $123000-114000=9000$

Относительная: $123000/114000=1,08\%$

Задача 16

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.

Определить 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= $120/800*100\%=15\%$

Задача 17

Условие:

Определите прибыль от реализации продукции, если на начало года остатки тов.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 продукции: $200+800-100=900$ ед.

Прибыль на ед.: $8000-7000=1000$ руб.

Прибыль от реализации: $900*1000=900\ 000$ руб.

Задача 18

Условие:

Предприятие производит продукцию, цена одного изделия, которого 1800 руб. Удельные переменные расходы – 900 руб. Общие постоянные расходы – 150 тыс.руб. Определить критический объем выпуска в денежном и натуральном выражении.

Решение:

Объем критич.= $150000/1800-900=167$ ед.

Обем вып.крит.выручка= $167*1800=300600$ руб.

Задача 19

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.= $\text{пост.расходы}/P_{\text{на ед.}}-V_{\text{Сна ед.}}=20000/200-60=143$ ед.

Объем критич.= $20000/200+200*0,1-60=125$ ед.

Ответ: при увеличении цены на 10% предприятие будет безубыточно, даже при производстве продукции на 18 ед. меньше.

ЗАДАЧИ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО РЕШЕНИЯ

Задача 1

Определите годовую сумму амортизационных отчислений за каждый год эксплуатации всеми возможными способами начисления амортизации. Приобретен объект основных средств стоимостью 300 тыс. рублей сроком полезного использования – 3 года.

Задача 2

На начало года балансовая стоимость машин – 60 млн. руб. В ноябре были введены в эксплуатацию машины стоимостью – 10 тыс.руб. В апреле были введены из эксплуатации на сумму – 3 млн. руб. в июле на сумму – 2 млн. руб. Определить среднегодовую стоимость машин, а также показатели движения.

Задача 3

Рассчитать заработанную плату рабочего за месяц по сдельно-премиальной системе оплаты труда. Сдельный заработок за месяц – 15000 рублей. План выполнен на 110%. Согласно положению о премировании рабочему выплачивается премия за выполнение плана – 15% и за каждый процент перевыполнения плана по 3% сдельного заработка.

Задача 4

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. Определить среднегодовую, среднедневную и среднечасовую производительность труда. Найти выработку.

Задача 5

Цена на изделие, составляющая в 1 квартале – 300 руб, во 2 квартале повысилась на 50 руб. Постоянные издержки – 30 тыс.руб. Удельные переменные издержки – 70 руб. Рассчитайте, как изменение цены повлияет на критический объем производства.

Задача 6

Предприятие производит продукцию, цена одного изделия, которого 2400 руб. Удельные переменные расходы – 1200 руб. Общие постоянные расходы – 120 тыс.руб. Определить критический объем выпуска в денежном и натуральном выражении.

Задача 7

На предприятии продолжительность смены — 8ч, время ремонтных профилактических работ — 0,5 ч, фактическое время работы станка — 5ч, количество станков – 270, число станков, работающих в первую смену – 210, число

станков, работающих во вторую смену – 150, фактическая производительность в смену 130 единиц изделий; нормативная производительность в смену 190 единиц изделий, объем выпуска продукции 2700 тыс. руб., основные производственные фонды 1900 тыс. руб.

Определите коэффициент экстенсивной загрузки оборудования, коэффициент интенсивного использования мощности, показатель фондоотдачи и производственную мощность предприятия.

Задача 8

Первоначальная стоимость основных фондов предприятия на начало года составляла 40 млн. руб. В течение года были введены машины на сумму 3 млн. руб. Износ фондов на начало года составляет 30%, а норма амортизации за год 10%.

Определить первоначальную стоимость на конец года, сумму амортизации за год, остаточную стоимость основных фондов на конец года.

Задача 9

Определите потребность в оборотном капитале для производства продукции и показатели оборачиваемости, если запланированы следующие параметры деятельности фирмы:

- 1) Стоимость материала 50 руб. за ед. Прочие производственные издержки 30 руб. Всего 80 руб. на ед. Издержки возникают равномерно в течение всего производственного цикла.
- 2) Закупка сырья для производства по 100 шт. в день.
- 3) Цена реализации товаров составит 150 руб. за ед.
- 4) Срок нахождения товара в запасах и сроки повышения кредитов: норма запасов = 30 дн., норма незавершенного производства = 10 дн., норма по готовой продукции = 40 дн. (срок погашения кредитов покупателям = 60 дн.)
- 5) Сумма внесенной арендной платы 250 тыс. руб. в год.
- 6) Необходимый резерв денежных средств составит 100 тыс. руб.

Задача 10

На изготовление 1 т. продукции расходуется 0,85 тонны материала А по цене 500 руб. за тонну и 0,55 тонны Б по 1000 руб. за тонну. Возвратные отходы составляют 20% и реализуются по цене 250 руб. за тонну. Основная заработная плата составляет 400 руб. (в себестоимости продукции) а дополнительная 12% от основной. Отчисления на социальные нужды 26%. Общие производственные расходы 180% производственной заработной платы.

Определить цеховую себестоимость 1 т. продукции.

Задача 11

В отчетном периоде по сравнению с базисным затраты на сырье уменьшились на 10% (в структуре базисного периода они составляли 60%) и был изме-

нен объем производства продукции. Другие составляющие удельных переменных издержек и общие постоянные издержки остались неизменны, но удельные совокупные издержки снизились на 8400 тыс.

На сколько процентов был изменен выпуск продукции, если в базисном периоде удельные совокупные издержки составили 84600 руб., а удельные постоянные издержки 24200руб.

Задача 12

Определите годовую сумму амортизационных отчислений и норму амортизации на основе следующих данных: стоимость оборудования в момент приобретения 25 тыс. руб., срок службы 10 лет, затраты на модернизацию за амортизационный период 3 тыс. руб., предполагаемая ликвидационная стоимость 1500 руб.

Задача 13

Рассчитайте фонд оплаты труда по следующим данным. Объем продукции в базисном году – 12 млн. руб., объем продукции в планируемом году – 15 млн. руб. Фонд оплаты труда в базисном году составлял 2,8 млн. руб., доля заработной платы в планируемом году из-за структурных изменений в товарной продукции увеличилась на 40%.

Задача 14

В отчетном году себестоимость товарной продукции составила 450,2 млн. руб., что определило затраты на 1 руб. товарной продукции — 0,89 руб. В плановом году затраты на 1 руб. товарной продукции установлены в 0,85 руб. Объем производства продукции будет увеличен на 8%.

Определите себестоимость товарной продукции планового года.

Задача 15

Определите норматив оборотных средств в незавершенном производстве, оборачиваемость оборотных средств предприятия, если известно, что выпуск продукции за год составил 10 000 ед., себестоимость изделия – 80 руб., цена изделия на 25 % превышает его себестоимость, среднегодовой остаток оборотных средств – 50 000 руб., длительность производственного цикла изготовления изделия – 5 дней, коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве – 0,5.

Задача 16

Рассчитайте величину производственного запаса материала для обеспечения производственной программы предприятия в объеме 4000 изделий в год и чистый вес единицы продукции, если известно, что коэффициент использования материала – 0,88, поставки материала производятся 1 раз в квартал, годовая потребность в материале – 360 т.

ТЕСТЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

(Выберите единственно правильный ответ)

Модуль 1. Основные экономические концепции функционирования организации

Тема 1. Особенности функционирования организации в различных системах хозяйствования

- 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) Что вправе сделать организация в условиях смешанной системы хозяйствования:
 - а. Разработать хозяйственное законодательство
 - б. Обеспечить условия долгосрочного экономического роста
 - в. Мобилизовать финансовые ресурсы для инвестиций
 - г. Свободно устанавливать цены

- 3) 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 развития экономики: структурно-инвестиционной и научно-технической политики
 - г. Охрана окружающей среды, предотвращение ее заражения, недопущение гибели природы; тотальный контроль над деятельностью предприятий

Тема 2. Предприятие как субъект предпринимательской деятельности

- 1) 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
- 2) Какая из вышеперечисленных правовых форм НЕ является юридическим лицом:
 - а. Артель
 - б. Унитарное предприятие
 - в. Индивидуальное предпринимательство
 - г. Коммандитное товарищество
- 3) Как называется уставной капитал производственного кооператива:
 - а. Паевой капитал
 - б. Долевой капитал
 - в. Складочный капитал
 - г. Оборотный капитал

Тема 3. Предприятие как социально – экономическая система

- 1) К факторам внутренней среды НЕ относятся:
 - а. Персонал
 - б. Финансы предприятия
 - в. Потребители
 - г. Производство
- 2) Определите, о каком факторе внутренней среды идет речь: Платежеспособность; прибыльность и рентабельность (по товарам, регионам, каналам 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

- 3) 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 предприятия

Тема 4. Основные средства предприятия

- 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 определением амортизации:
- 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

Тема 5. Оборотные средства предприятия

- 1) 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
- 2) 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
- 3) Вставьте пропущенное слово: Коэффициент ... показывает, какая доля оборотных средств содержится в каждом рубле выручки:
 - а. Оборачиваемости
 - б. Закрепления
 - в. Интенсивного использования
 - г. Фондоёмкость

Тема 6. Трудовые ресурсы предприятия.

- 1) К какой категории персонала относится начальник отдела кадров?
 - а. руководители
 - б. специалисты
 - в. служащие

- г. основные рабочие
 - д. вспомогательные рабочие
- 2) Организация оплаты труда на предприятии НЕ осуществляется с помощью:
- а. Тарифная система
 - б. Нормирование труда
 - в. Форма оплаты труда
 - г. Списочная численность сотрудников
- 3) Что является наиболее важным для эффективного использования трудовых ресурсов:
- а. Нормирование труда
 - б. Большое число сотрудников
 - в. Высокая заработная плата персонала

Тема 7. Капитал и имущество предприятия

- 1) Какому понятию соответствует определение? Сумма средств учредителей для обеспечения уставной деятельности. На государственных предприятиях - это стоимость имущества, закрепленного государством за предприятием на правах полного хозяйственного ведения; на акционерных предприятиях - номинальная стоимость акций; для общества с ограниченной ответственностью - сумма долей собственников.
- а. Основной капитал
 - б. Собственный капитал
 - в. Уставной капитал
 - г. Заемный капитал
- 2) Основным источником формирования имущества предприятия является:
- а. привлеченный капитал
 - б. заемный капитал
 - в. собственный капитал
 - г. основной капитал
- 3) Заемный капитал это:
- а. Кредиты банков и финансовых компаний
 - б. Кредиторская задолженность
 - в. Номинальная стоимость акций предприятия
 - г. Сумма долей собственников

Тема 8. Финансовые ресурсы предприятия

- 1) Абсолютным показателем эффективности предпринимательской деятельности является
- а. прибыльность
 - б. рентабельность
 - в. прибыль
 - г. безубыточность
- 2) Соотнесите понятия и определения финансовых потоков:
- а. Входящий финансовый поток
 - б. Исходящий финансовый поток
 - в. Внутренний финансовый поток
1. Данный финансовый поток начинается внутри логистической системы и продолжает существовать во внешней среде
 2. Данный финансовый поток поступает в рассматриваемую логистическую систему из внешней среды
 3. Данный финансовый поток формируется внутри предприятия и связан с перераспределением средств
- 3) К федеральному налогу относится:
- а. Налог на добавленную стоимость
 - б. Земельный налог
 - в. Налог на имущество физических лиц
 - г. Транспортный налог

Модуль 3. Продукция предприятия

Тема 9. Продукция, работы и услуги предприятия

- 1) Результат труда, выступающий в материальной форме – это
- а. Полуфабрикат
 - б. Продукция
 - в. Услуга
 - г. Потребность
- 2) Показатели объема продукции бывают:
- а. Трудовые и стоимостные
 - б. Товарные и валовые
 - в. Реальные и номинальные
 - г. Завершенные и незавершенные

3) Установите соответствия между стоимостными показателями и их характеристикой:

а. Товарная продукция

б. Валовая продукция

в. Отгруженная продукция

1. Представляет собой стоимость всего товара, отгруженного покупателям, вне зависимости от получения оплаты
2. Определяется как стоимость всей продукции, имеющей товарный вид, включая готовый товар на складе предприятия
3. Представляет собой выражение общего результата производственно-хозяйственной деятельности предприятия за определенный период времени, включая незавершенное производство и работы, выполненные для удовлетворения собственных нужд предприятия

Тема 10. Производственная мощность и программа

1) 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. Объем продукции (работы), производимой в единицу времени данным оборудованием в соответствии с его конструктивными особенностями, технической характеристикой и производственной квалификацией рабочих

2) Дебиторская задолженность является частью ... предприятия

а. оборотных активов

б. заемного капитала

в. внеоборотных активов

- г. собственного капитала
- 3) Основная цель создания производственной программы:
 - а. Максимизация прибыли
 - б. Поиск новых поставщиков сырья
 - в. Поиск новых каналов сбыта
 - г. Увеличение производственной мощности

Тема 11. Качество и конкурентоспособность продукции

- 1) 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
- 2) 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
- 3) Изношенность основных фондов предприятия характеризует их ... стоимость
 - а. восстановительная
 - б. остаточная
 - в. балансовая
 - г. первоначальная

Тема 12. Затраты на производство и реализацию продукции

- 1) Величина ресурсов, использованных в определенных целях, выраженная в деньгах. Это:
 - а. Расходы
 - б. Затраты

- в. Издержки
 - г. Себестоимость
- 2) 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
- 3) К видам затрат НЕ относится:
- а. Заработная плата
 - б. Сырье и материалы
 - в. Амортизация
 - г. Себестоимость

Тема 13. Формирование цен на продукцию

- 1) Что НЕ соответствует экономическому определению цены:
- а. Количество денег, в обмен на которые продавец готов передать (продать), а покупатель согласен получить (купить) единицу товара
 - б. Коэффициент обмена конкретного товара на деньги
 - в. Затраты, усилия, временные и прочие ресурсы, употреблённые для достижения, осуществления чего-либо
 - г. Денежное выражение ценности продукта, услуги, фактора производства в процессе обмена
- 2) По степени регулирования различают цены:
- а. Оптовые и розничные
 - б. Аукционные и биржевые
 - в. Свободные и регулируемые
 - г. Единые и региональные
- 3) Укажите наиболее распространенный вид ценообразования:
- а. Затратное ценообразование
 - б. Максимизация прибыли
 - в. Удержание рынка
 - г. Обеспечение сбыта (выживаемости)

Модуль 4. Организация производства

Тема 14. Производственный процесс и основные принципы его организации

- 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) Комплексная характеристика особенностей организации и технического уровня промышленного производства – это
 - а. форма организации производства
 - б. метод организации производства
 - в. тип организации производства
 - г. вид организации производства
- 3) 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

Тема 15. Производственная структура предприятия

- 1) 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
- 2) Задача какого цеха заключается в изготовлении инструментальной оснастки для производственных цехов предприятия, производство запасных частей для заводского оборудования и энергетических ресурсов.
 - а. Основного
 - б. Вспомогательного

- в. Обслуживающего
- 3) 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

Тема 16. Производственная инфраструктура предприятия

- 1) 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
- 2) Целью производственной инфраструктуры предприятия является:
- а. Максимизация прибыли
 - б. Бесперебойное и эффективное функционирование производственного процесса
 - в. Получение целевой прибыли
 - г. Обеспечение сбыта (выживаемости)
- 3) Работы по обслуживанию основного производства выполняются:
- а. Вспомогательными подразделениями и обслуживающими хозяйствами
 - б. Технологическими и нетехнологическими процессами
 - в. Вспомогательными рабочими
 - г. Основными рабочими

Тема 17. Управление предприятием

- 1) 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
- 2) К какому типу структуры относится данная характеристика: Во главе каждого подразделения стоит руководитель, объединивший все функции управления и осуществляющий единоличное руководство – это
- а. Линейная структура
 - б. Функциональная структура
 - в. Адаптивная структура
 - г. Дивизиональная структура
- 3) Функциональная структура предполагает:
- а. Слабое или умеренное использование формализации правил и процедур, децентрализацией 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

Тема 18. Информационные системы в управлении предприятием

- 1) Информационная система-это ...
- а. совокупность сведений о социально-экономических процессах, служащих для управления этими процессами и коллективами людей в производственной и непроизводственной сфере
 - б. весь имеющийся объем информации в информационной системе
 - в. взаимосвязанная совокупность средств, методов и персонала, используемых для хранения, обработки и вы-

- дачи информации в интересах достижения поставленной цели
- г. система методов и способов сбора, передачи, накопления, обработки, хранения, представления и использования информации
- 2) 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
- 3) Недостаток внедрения новых информационных систем в организацию управленческой деятельностью:
- а. Некомпетентность руководства в решении задач, касательно внедрения новых информационных систем
 - б. Устранение дублирования функций на производстве
 - в. Повышение эффективности работы в целом
 - г. Снижение расходов на информационное сопровождение функционирования предприятия

Модуль 5. Факторы развития предприятия

Тема 19. Потенциал предприятия и основы его формирования

- 1) 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
- 2) Выберите существующие виды потенциала из приведенного ниже списка:
- а. Интенсивный
 - б. Экстенсивный
 - в. Кадровый
 - г. Ценовой
 - д. Финансовый
- 3) Человеческий капитал + Основной капитал + Оборотный капитал. Данная формула соответствует:

- а. Трудовому потенциалу предприятия
- б. Производственному потенциалу предприятия
- в. Экономическому потенциалу предприятия
- г. Инвестиционному потенциалу предприятия

Тема 20. Экстенсивные и интенсивные факторы развития предприятия

1) Экстенсивный путь развития – это:

- а. Форма развития экономики за счет применения более эффективных средств производства, технологий и процессов
- б. Форма развития экономики и хозяйства как единого целого, это движение от одного макроэкономического равновесия в масштабе экономики к другому
- в. Форма развития экономики за счет количественного увеличения факторов производства при неизменном техническом потенциале

2) Интенсивный путь развития – это:

- а. Форма развития экономики за счет применения более эффективных средств производства, технологий и процессов
- б. Форма развития экономики и хозяйства как единого целого, это движение от одного макроэкономического равновесия в масштабе экономики к другому
- в. Форма развития экономики за счет количественного увеличения факторов производства при неизменном техническом потенциале

3) Что из нижеперечисленного относится к факторам интенсивного развития:

- а. Увеличения объема используемых производственных ресурсов
- б. Повышение квалификации работников
- в. Увеличение капиталовложений
- г. Рост объема потребляемого сырья

Тема 21. Инновационная деятельность предприятия

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, включающих 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

Тема 22. Природоохранная деятельность предприятия

- 1) Что из нижеперечисленного относится к показателям влияния предприятия на состояние окружающей среды:
- а. Оснащенность источников загрязнения очистными сооружениями
 - б. Экологичность выпускаемой продукции
 - в. Пропускная способность имеющихся очистных сооружений

- г. Рациональность существующей организационной структуры природоохранной деятельности
- 2) Какой документ содержит общие сведения о предприятии, используемом сырье, писание 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
- 3) 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

Тема 23. Инвестиционная политика предприятия

- 1) 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, за-

регистрированными в этом качестве в установленном порядке

- 2) 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
- 3) Инвестиции бывают:
 - а. Номинальные
 - б. Реальные
 - в. Финансовые
 - г. Персональные
 - д. Прямые

Модуль 6. Экономическая деятельность предприятия

***Тема 24.* Разработка стратегии развития предприятия**

- 1) Что нужно в первую очередь учитывать при открытии собственного предприятия?
 - а. Инфляцию
 - б. Кредиторскую задолженность
 - в. Стратегию развития бизнеса
 - г. Тактику развития бизнеса
 - д. Арендную плату
 - е. Количество рабочей силы
- 2) Что из себя представляет стратегия организации?
 - а. Расширенное описание миссии организации
 - б. Бизнес-план
 - в. План реализации мечты предпринимателя

- г. Конкретный долгосрочный план достижения некоторой цели
- 3) Какие цели формулируются в первую очередь?
- а. краткосрочные, от которых в дальнейшем можно двигаться на уровни выше
 - б. среднесрочные, являющиеся «золотой серединой», т.к. от них легко как опуститься на уровень ниже, так и подняться на уровень выше
 - в. долгосрочные, как ориентир для других уровней

Тема 25. Сбытовая стратегия предприятия

- 1) Дайте определению понятие: Разделение рынка на группы покупателей, обладающих схожими характеристиками, с целью изучения их реакции на тот или иной товар или услугу:
- а. Амортизация
 - б. Позиционирование
 - в. Дифференциация
 - г. Сегментация
- 2) Главная цель рекламы:
- а. Рост объема производства продукции
 - б. Формирование спроса на конкретный вид продукции
 - в. Повышение качества
 - г. Снижение затрат на производство
- 3) Базой для составления производственной программы является план производства продукции:
- а. В натуральных измерениях
 - б. В стоимостных измерителях
 - в. В трудовых измерителях

Тема 26. Финансовая деятельность предприятия

- 1) Финансирование предприятия – это:
- а. Структура источников финансирования, учитывающая издержки получения денежных средств из того или иного источника, риск получения денежных средств и цели, на которые они будут направлены
 - б. Обеспечение предприятий необходимыми финансовыми ресурсами

- в. Финансирование, источники которого не отражены как обязательства в балансе компании
 - г. Способ финансирования предприятия за счет займов с фиксированной процентной ставкой, обеспеченных активами предприятия
- 2) К внутренним источникам финансирования относятся:
- а. Амортизационные отчисления
 - б. Поступления от эмиссии
 - в. Размещения акций
 - г. Продажа долей в уставном капитале
- 3) Оборотные активы включают в себя:
- а. готовую продукцию
 - б. дебиторскую задолженность
 - в. персонал предприятия
 - г. материально-производственные запасы

Тема 27. Планирование на предприятии

- 1) 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
- 2) Стратегическое планирование рассчитывается на:
- а. 1 год
 - б. 1-3 лет
 - в. 3-5 лет
 - г. 1-5 лет
- 3) Основные области долгосрочного планирования:
- а. Процесс производства
 - б. Сбытовая политика
 - в. Капитальные вложения
 - г. Бухгалтерская отчетность

Тема 28. Учет и контроль на предприятии

- 1) Внутренний контроль, выявляя слабые стороны, позволяет:
 - а. сформировать капитал предприятия
 - б. составить производственную программу
 - в. предотвратить возможные убытки
 - г. составить бизнес-план
- 2) Точка безубыточности производства и реализации продукции показывает
 - а. такой объем продаж, при котором фирма покрывает все постоянные и переменные затраты, не имея прибыли
 - б. объем продаж, при котором фирма имеет минимальные затраты по производству и реализации продукции
 - в. объем продаж, обеспечивающий фирме максимальную прибыль
 - г. объем продаж, при котором фирма имеет максимальные затраты по производству и реализации продукции
- 3) Контроль представляет собой одну из функций управления, имеющую:
 - а. целевую направленность, определенное содержание и способы осуществления
 - б. направленность обратной связи, дискретное содержание и формы осуществления
 - в. документальную направленность, законодательное содержание и отлаженные формы осуществления
 - г. инвентарную направленность, свободное содержание и законодательно определенные методы осуществления
 - д. информационную направленность, конкретное содержание и порядок осуществления

Тема 29. Отчетность предприятия

- 1) Величина собственного капитала предприятия отражается в бухгалтерском балансе в ...
 - а. разделе «Внеоборотные активы»
 - б. разделе «Капитал и резервы»
 - в. приложении к балансу форме №2 «Отчет о финансовых результатах»
 - г. итоге актива баланса
- 2) Итоговая бухгалтерская (финансовая) отчетность характеризует хозяйственную деятельность организации за ...
 - а. квартал

- б. 12 месяцев
 - в. полугодие
 - г. 9 месяцев
- 3) Бухгалтерская отчетность включает:
- а. Отчет о наличии, движении основных фондов, нематериальных активов
 - б. Отчет о производстве и отгрузка товаров (работ, услуг)
 - в. Отчет о движении денежных средств
 - г. все вышеперечисленное

Тема 30. Аналитическая деятельность на предприятии

- 1) Какой показатель характеризует эффективность использования ресурсов:
- а. Рентабельность
 - б. Производственная мощность
 - в. Показатель движения основных фондов
 - г. Квалификация работающего персонала.
- 2) В ходе финансового анализа исследуют:
- а. эффективность использования материальных, трудовых и фондовых ресурсов
 - б. ценовую политику предприятия
 - в. финансовое состояние предприятия и финансовые результаты его деятельности
 - г. все вышеперечисленное
- 3) Укажите положительную динамику управления дебиторской задолженностью
- а. сокращение сроков оборачиваемости
 - б. увеличение сроков оборачиваемости
 - в. уменьшение количества оборотов

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

1. Развитие малого предпринимательства в России
2. Сущность организационных форм объединения предприятий
3. Сущность и характеристика концерна
4. Сущность и характеристика консорциума
5. Сущность и характеристика хозяйственной ассоциации
6. Характеристика и отличительные особенности некоммерческих организаций
7. Банковская система РФ
8. Налоговая система и налоговые органы России
9. Внешнеэкономические связи и таможенная система РФ
10. Организация производственной инфраструктуры
11. Сущность и виды лизинга
12. Организация аналитической работы на предприятии
13. Системы мотивации труда на предприятии
14. Организация производственного процесса на предприятии
15. Формы и системы оплаты труда работников предприятия
16. Прибыль и ее использование на предприятии
17. Основные фонды предприятия
18. Оборотные средства предприятия
19. Производительность труда
20. Производственная программа и производственный план
21. Система управления предприятием
22. Прибыль и рентабельность производства

ПЕРЕЧЕНЬ ЭКЗАМЕНАЦИОННЫХ ВОПРОСОВ

1. Сущность предпринимательской деятельности, сферы предпринимательской деятельности, понятие юридического лица.
2. Особенности функционирования предприятия в различных системах хозяйствования.
3. Цель, задачи и принципы работы предприятия, классификация предприятий.
4. Характеристика внутренней среды предприятия.
5. Характеристика внешней среды организации.
6. Характеристика, виды и особенности хозяйственных товариществ.
7. Характеристика и особенности производственных кооперативов.
8. Характеристика и особенности обществ с ограниченной ответственностью и обществ с дополнительной ответственностью.
9. Характеристика и особенности унитарных предприятий.
10. Характеристика, виды и особенности акционерных обществ.
11. Виды и особенности некоммерческих предприятий.
12. Основные средства: понятие, состав, классификация.
13. Виды стоимостной оценки основных средств.
14. Износ и амортизация основных средств, показатели состояния и движения основных фондов предприятия.
15. Производственная мощность и производственная программа предприятия.
16. Оборотные средства: понятие, состав, классификация.
17. Нормирование оборотных средств на предприятии.
18. Эффективность использования оборотных средств.
19. Структура персонала предприятия.
20. Организация, мотивация и оплата труда.
21. Производительность труда и эффективность использования трудовых ресурсов.
22. Рабочее время и его использование, показатели движения рабочей силы.
23. Сущность организационной структуры предприятия и типы управления.
24. Финансовые ресурсы предприятия.
25. Капитал и имущество предприятия.
26. Понятие и состав продукции, работ и услуг предприятия, классификация продукции по степени готовности.
27. Сущность и показатели объема продукции, работ, услуг.
28. Качество и конкурентоспособность продукции.
29. Классификация затрат на производство и реализацию продукции.
30. Понятие себестоимости продукции и пути ее снижения.
31. Понятие и виды доходов, расходов и прибыли предприятия.
32. Показатели рентабельности.
33. Оценка безубыточности работы предприятия.
34. Финансовая отчетность и анализ эффективности деятельности предприятия.
35. Виды планов на предприятии и их характеристика.
36. Понятие и структура бизнес-плана.
37. Характеристика инновационной деятельности предприятия.
38. Характеристика инвестиционной деятельности предприятия.
39. Типы организации производства.
40. Составляющие производственной структуры предприятия.

КУРСОВАЯ РАБОТА

Методические указания к выполнению курсовой работы по дисциплине «Экономика организации»

Цель курсовой работы заключается в проектировании малого бизнеса определенного вида деятельности, формировании финансовой отчетности виртуального предприятия по итогам деятельности за год, расчете ряда показателей и предложением направлений повышения эффективности деятельности организации.

Курсовая работа выполняется по вариантам. Отличия вариантов заданий определяются: 1) различными видами деятельности и 2) разным стартовым капиталом.

Виды деятельности представлены в таблице 1. Студенту необходимо выбирать номер варианта по последней цифре номера зачетной книжки или в соответствии с заданием руководителя.

Размер стартового уставного капитала может варьироваться от 1 до 50 млн. руб. Конкретная сумма первоначального капитала определяется в соответствии с выбранным видом деятельности и заданием руководителя. В курсовой работе можно абстрагироваться относительно источников формирования имущества и предположить наличие у собственников (учредителей) необходимой суммы средств.

Виды деятельности для всех вариантов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Варианты видов деятельности

№ варианта	Виды деятельности
0	Туристический бизнес
1	Пошивочный цех
2	Кафе / ресторан
3	Салон красоты
4	Автомастерская
5	Строительная / ремонтная бригада
6	Спортивный комплекс
7	Мебельный цех
8	Сельскохозяйственное предприятие
9	Комбинат бытовых услуг

Курсовая работа состоит из трех глав, которые, в свою очередь, разделены на параграфы.

Первая глава носит описательно-аналитический характер и должна быть посвящена описанию бизнеса.

1.1. В первом параграфе необходимо раскрыть особенности деятельности планируемой организации: описание вида деятельности, основной производственный процесс, ассор-

тимент выпускаемой продукции и действующие цены на нее, месторасположение предприятия.

1.2. Характеристика рынка сбыта, описание покупателей, их количества и уровня платежеспособности.

1.3. Описание конкурентов и определение доли на действующем рынке.

Вторая глава представляет собой расчет основных показателей деятельности предприятия. Вторая глава также должна быть разделена на параграфы, каждый из которых посвящен описанию отдельных составляющих деятельности предприятия.

Рекомендуется первый параграф посвятить расчетным показателям, относящимся к основным фондам предприятия, второй параграф должен характеризовать оборотные средства предприятия, третий параграф – раскрывать показатели, характеризующие персонал организации. Последний параграф должен содержать структуру себестоимости готовой продукции, а также финансовую отчетность предприятия по итогам деятельности за год.

2.1. Во-первых, необходимо представить полный перечень основных фондов предприятия, их стоимость, количество и предполагаемый срок полезного использования. Вся эта информация заносится в таблицу и обосновывается.

Далее следует определить размер амортизационных отчислений за год одним из способов начисления амортизации (в работе необходимо указать, какой способ будет использоваться и почему). Данные по расчету амортизационных отчислений также для удобства рекомендуется представить в виде таблицы.

В течение года на предприятии планируются изменения стоимости основных фондов, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Варианты изменений стоимости основных фондов

Вариант	Приобретение нового оборудования		Выбытие нового оборудования	
	дата изменения	величина изменения (процент от стоимости оборудования)	дата изменения	величина изменения (процент от стоимости оборудования)
0	Февраль	20	1 октября	8
1	Март	17	1 ноября	11
2	Апрель	16	1 сентября	4
3	1 августа	18	февраль	7
4	1 января	14	апрель	5
5	1 октября	12	март	6
6	сентябрь	8	1 апреля	3
7	Июль	15	1 февраля	9
8	Июнь	19	1 марта	10
9	Ноябрь	7	1 июня	2

С учетом всех данных об основных средствах предприятия и произошедших изменений необходимо рассчитать среднегодовую стоимость основных фондов и их стоимость на конец года (как по первоначальной, так и по остаточной стоимости).

2.2. Во втором параграфе составляется полный перечень оборотных средств предприятия, необходимых для осуществления деятельности на первый месяц функционирования, которые должны быть разделены на нормируемые и не нормируемые.

2.3. Определяется численность персонала организации, который необходимо разделить по должностям и уровню квалификации (желательно, чтобы доля управленческого персонала не превышала 5% от общей численности).

Для предприятия составить организационную структуру, при этом необходимо указать, какой тип организационной структуры был выбран и почему.

Определить систему заработной платы на предприятии и указать расценки за время или за объем работ.

2.4. Рассчитать себестоимость за единицу продукции и за год. Классифицировать затраты по экономическим элементам:

- Материальные расходы
- Расходы на оплату труда
- Отчисления на социальные нужды (30% от фонда оплаты труда)
- Амортизация
- Прочие затраты*

* прочие могут включать следующие расходы:

- расходы на аренду (в том случае, если помещение не приобреталось в собственность);
- расходы на рекламу (2-5% от суммы нормируемых оборотных средств);
- налоговые платежи (в частности, налог на имущество составляет 2% от среднегодовой стоимости основных фондов предприятия);
- оплата услуг сторонних организаций (если есть необходимость в таких услугах).

Рассчитать выручку исходя из предполагаемого количества реализованной продукции за год и цены (расценки) на нее. Определить размер прибыли от реализации, а также величину чистой прибыли (налог на прибыль составляет 20%).

В третьей главе курсовой работы необходимо провести анализ финансовой отчетности предприятия и предложить по каждому направлению пути повышения эффективности их использования.

3.1. Составить финансовую отчетность организации исходя из имеющихся данных, а именно бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках.

3.2. В третьей главе проводится анализ финансовой отчетности предприятия. Необходимо рассчитать показатели, указанные в таблице 3.

Таблица 3

Показатели эффективности деятельности предприятия

Показатели	Единица измерения	Значение
Показатели, характеризующие основные фонды		
Фондоотдача		
Фондоемкость		
Фондовооруженность		
Коэффициент обновления		
Коэффициент выбытия		
Коэффициент износа		
Коэффициент годности		
Производственная мощность предприятия		
Коэффициент экстенсивного использования		
Коэффициент интенсивного использования		
Коэффициент интегрального использования		
Показатели, характеризующие оборотные средства		
Коэффициент оборачиваемости		
Коэффициент закрепления		
Длительность оборота		
Показатели, характеризующие трудовые ресурсы		
Выработка		
Трудоемкость		
Показатели, характеризующие эффективность финансово-экономической деятельности предприятия		
Рентабельность активов		
Рентабельность продаж		

3.3. По каждому из основных показателей, характеризующих деятельность предприятия необходимо предложить направления повышения эффективности их использования.

Пример бухгалтерского баланса

тыс. руб.

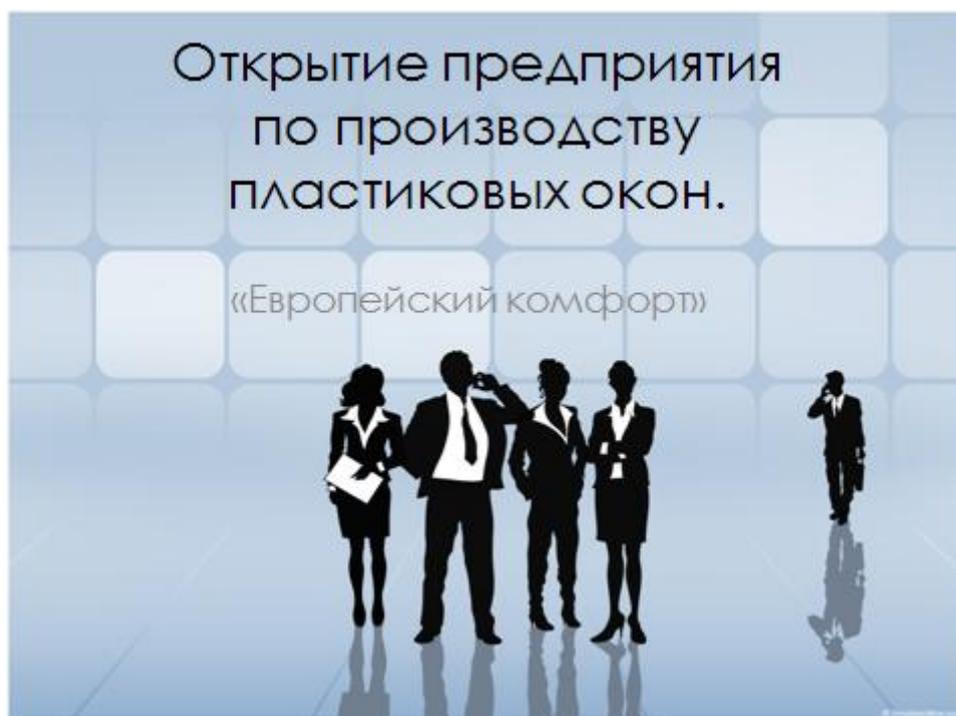
Актив	Начало года	Конец года	Пассив	Начало года	Конец года
Основные средства	6064	8066	Уставный капитал	6200	6200
Запасы и затраты	106	636	Прибыль	-	860
Дебиторская задолженность	-	142	Кредиты и займы	-	-
Денежные средства	30	156	Кредиторская задолженность	-	1940
Баланс	6200	9000	Баланс	6200	9000

Пример отчета финансовых результатах

тыс. руб.

Показатель	Отчетный год
Выручка	89 943
Себестоимость	(86 349)
Валовая прибыль	3 594
Коммерческие расходы	(560)
Прибыль от реализации	3 034
Прибыль от прочей деятельности	(2 002)
Прибыль до налогообложения	1 032
Налог на прибыль	(172)
Чистая прибыль	860

Пример представления курсовой работы в виде презентации



Слайд 1

Содержание

- [1. Характеристика вида деятельности планируемого предприятия](#)
- [2. Характеристика рынка сбыта](#)
- [3. Характеристика конкурентов](#)
- [4. Расчет потребности в основных фондах](#)
- [5. Расчет потребности в оборотных средствах](#)
- [6. Расчет потребности в персонале](#)
- [7. Формирование финансового результата](#)
- [8. Формирование финансовой отчетности предприятия](#)
- [9. Оценка деятельности предприятия на основании финансовой отчетности](#)
- [10. Направления повышения эффективности деятельности предприятия](#)

Слайд 2

Характеристика вида деятельности

Фирма «Европейский комфорт» предлагает свои услуги в сфере производства, продажи и монтажа окон: пластиковых, деревянных и алюминиевых, для дома и офиса.

Основными направлениями деятельности ООО «Европейский комфорт» являются:

1. Обслуживание фирм по установке окон;
2. Оказание услуг по замеру, установке окон;
3. Изготовление окон по требованиям заказчиков;
4. Выполнение индивидуальных заказов;
5. Проведение работ в сфере маркетинга (т.е. влияние, воздействие на уровень, время и характер спроса для получения оптимального режима производства, поставок и сбыта продукции компании).



Слайд 3

Ассортимент предприятия

Ассортимент предприятия составляют оконные блоки из профиля ПВХ (одно-, двух-, трёх-, четырёх- и пятикамерные.), алюминиевого (одно-, двухкамерные) и деревянного (одно-, двухкамерные) профилей.

Разнообразие ассортимента дополняется также многовариантностью изготовления этих изделий в зависимости от заказа конкретного потребителя:

- по площади (без ограничений);
- по количеству степеней открывания (1, 2 или 3);
- по форме контуров (прямые или фигурные);
- по виду стекла (простое, тонированное, бронированное и т.п.);
- по другим параметрам.



Слайд 4

Организация «Европейский комфорт» работает на потребительском рынке. Наиболее значимые критерии сегментации для нашего товара - это доход семьи, степень износа окон, потребность в шумоизоляции и теплоизоляции, потребность в эстетическом внешнем виде.



Слайд 5



Слайд 6

Потенциальные клиенты

Организация «Европейский комфорт» ориентирует продажу продукции на следующий сегмент физических лиц:

- 1) Семьи с доходами свыше 15 тыс. рублей на члена семьи. Семья приобретает одно окно за определенный период;
- 2) Семьи с доходами от 35 тыс. руб. и больше на члена семьи. Приобретается как отдельное окно, на замену, так и окна для замены во всех комнатах дома/квартиры и лоджии;

Потенциальными клиентами в сегменте обслуживания юридических лиц являются:

Предприятия: производственные помещения, офисные помещения; прочие помещения.

Слайд 7

Сравнение с конкурентами

№ п/п	Параметры (сравниваем по 10-балльной системе)	Коэф. значимости	Фирмы - производители окон				
			«Европейский комфорт»	«Доступные окна»	«Московские окна»	«Доберман»	«Мастер Риз»
1	2	3	4	5	6	7	8
1	экологичность	9	8/10	5/10	8/10	6/10	6/10
2	стоимость	7-8	От 4630	От 4640 руб.	От 5200 руб.	От 4950 руб.	От 4800 руб.
3	Выполнение спец. Заказов (матр., бронированные окна)	4	+	-	-	-	-
4	Возможность простроения окна любой конфигурации на заказ	7	+	-	+	-	-

Слайд 8

5	Максимальный срок изготовления	9	От 3 дней	От 3 дней	От 3 дней	От 3 дней	От 4 дней
6	Возможность изготовления тонированных окон	4	+	-	+	-	-
7	Использование фурнитуры известных брендов	7-8	FLINE (Германия)	Winkhaus (Германия)	MACO (Австрия)	-	-
8	Доставка + монтаж	9	бесплатно	бесплатно	бесплатно	бесплатно	бесплатно



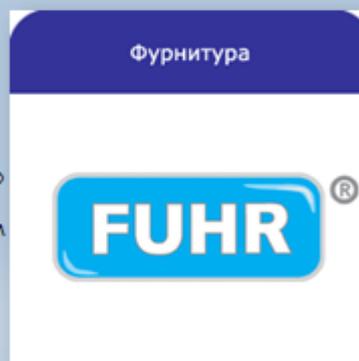
ДОБЕРМАН
ОКНА ОТ НАДЕЖНОГО ДРУГА!
Компания основана в 2000 году

Слайд 9

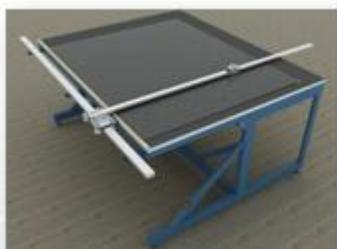
Отличительной особенностью ООО «Европейский комфорт», как уже отмечалось, является именно единство поставок. Заказываемое оборудование, представляющее собой автоматизированные сборочные места, предназначено для обработки только тех комплектующих изделий, технические и иные параметры которых отвечают строго определенным стандартам, гарантирующим исключительное качество готовой продукции.

Поэтому закупка у одной и той же фирмы не только производственного оборудования, но и всего комплекта комплектующих и расходных материалов является идеальным сочетанием с точки зрения гарантии качества.

В скором времени, предприятие планирует проводить активную политику расширения производства, одним из аспектов которой является открытие филиала данного предприятия в городе Кинешма Ивановской области.



Слайд 10



- Основные фонды предприятия – это совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые участвуют в процессе производства в течение длительного периода времени, сохраняя при этом натурально-вещественную форму и перенося свою стоимость на продукцию по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений.



Слайд 11

Наименование	Кол-во	Цена за ед. (в руб.)	Сумма	Срок полного использования
Здания, сооружения				
-	-	-	-	-
Оборудование				
Стел для сборки основных конструкций	2	630 000 руб.	1 260 000 руб.	10 лет
Стел для резки столешниц	2	900 000 руб.	1 800 000 руб.	10 лет
Линия дл сборки столешниц	1	1 200 000 руб.	1 200 000 руб.	15 лет
Станок для резки профиля ПВХ	2	850 000 руб.	1 700 000 руб.	10 лет
Станок для резки металлического профиля	2	900 000 руб.	1 800 000 руб.	10 лет
Оборудование для хранения основных конструкций	3	350 000 руб.	1 050 000 руб.	15 лет
Итого:		8 810 000 руб.		
Автомобили				
Автомобиль ГАЗ-3302	3	518 500 руб.	1 555 500 руб.	5 лет
Галсы бортового				
Парковка на Автомобиль ГАЗ-3302	3	23 370 руб.	70 110 руб.	5 лет
Итого:		1 625 610 руб.		

Слайд 12

Прочие основные средства				
Компьютер	6	30 000 руб.	180 000 руб.	3 года
Телефон стационарный	2	300 руб.	600 руб.	3 года
Фонарь	1	5 000 руб.	5 000 руб.	3 года
Стул офисный	5	1 500 руб.	7 500 руб.	3 года
Стул офисный	5	7 000 руб.	35 000 руб.	3 года
Стул директорский	1	15 000 руб.	15 000 руб.	3 года
Стул для клиента	4	1 500 руб.	7 500 руб.	3 года
Кресло директорское	1	5 000 руб.	5 000 руб.	3 года
Шкаф напольный	5	4 500 руб.	22 500 руб.	10 лет
Шкаф настенный	2	3 500 руб.	7 000 руб.	10 лет
Дверь	10	2 500 руб.	25 000 руб.	3 года
Монтажный пистолет	10	3 000 руб.	30 000 руб.	3 года
Итого:		337 000 руб.		
ОБЩИЙ ИТОГ:		10 772 610 руб.		

Слайд 13

Амортизация

- Амортизация основных фондов – это перенос части стоимости основных фондов на вновь созданный продукт для последующего их воспроизводства к моменту полного износа (измеряется в рублях).
- Мы выбираем линейный способ начисления амортизации, так как в данном способе амортизация определяется, исходя из первоначальной стоимости основных средств и нормы амортизации.
- Размер амортизационных отчислений по расчетам составил 10 772 610 руб.
- В течение года на предприятии планируются изменения стоимости основных фондов, представленные в таблице.

Приобретение нового оборудования		Выбытие нового оборудования	
дата изменения	величина изменения (процент от стоимости оборудования)	дата изменения	величина изменения (процент от стоимости оборудования)
июль	15% = 1 615 891,5 руб.	1 февраля	9% = 969 534,9 руб.

Слайд 14

Среднегодовая стоимость с учетом месяцев ввода и выбытия:

$\Phi_{ср.} = 10\,557\,158$ руб.

Стоимость основных фондов на конец года (по первоначальной стоимости) по формуле:

$\Phi_{к.г.} = 10\,557\,157,8$ руб.

Стоимость основных фондов на конец года (по остаточной стоимости) по формуле:

$\Phi_{к.г.} = 9\,492\,530,7$ руб.



Слайд 15

Оборотные средства предприятия – это предметы труда, которые полностью используются в одном производственном цикле и переносят свою стоимость на готовую продукцию целиком.

- Нормируемые оборотные средства – это оборотные производственные фонды. К ним относятся:
 - Сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты;
 - Вспомогательные материалы;
 - Топливо;
 - Запасные части для ремонта оборудования;
 - Инструменты и другие малоценные быстроизнашивающиеся предметы;
 - Незавершенное производство;
 - Полуфабрикаты собственного производства;
 - Расходы будущих периодов;
 - Запасы товарно-материальных ценностей;
- Ненормируемые оборотные средства – это фонды обращения. К ним относятся:
 - Денежные средства на счетах и в кассе;
 - Средства в расчетах;
 - Готовая продукция на складе;
 - Отгруженные товары, но еще не оплаченные;
 - Дебиторская задолженность.



Слайд 16

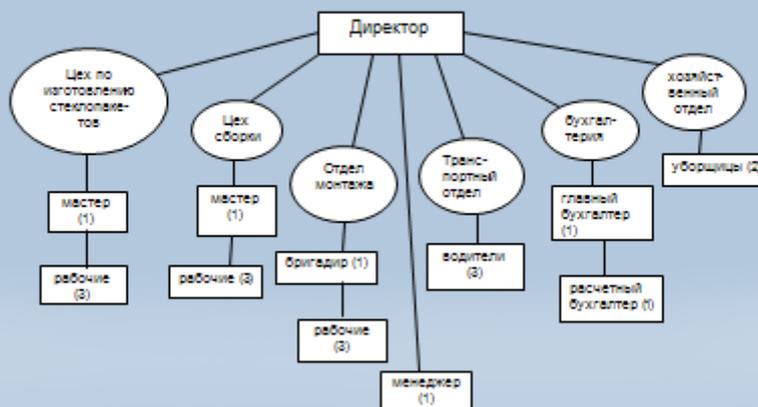
Персонал

- Персонал фирмы состоит из высококвалифицированных специалистов и находится в состоянии комплектации. Общая планируемая численность работающих — 20 человек.
- В данной организации действует линейная организационная структура предприятия. Это значит, что во главе каждого подразделения стоит руководитель, объединивший все функции управления и осуществляющий единоличное руководство; его решение обязательно для выполнения нижестоящими звеньями, он же подчиняется вышестоящему руководителю.



Слайд 17

Схема управления предприятия



Слайд 18

- Зарплата рабочим (в т. ч. 4 вспомогательных) и бригадир начисляется по сдельно-премиальной системе оплаты труда (т. е. работнику сверх заработной платы по прямой сдельной расценке выплачивается премия за выполнение/перевыполнение работы).



- Директор, главный бухгалтер, расчетный бухгалтер, менеджер, мастера, водители и уборщицы получают заработную плату на основе окладной системы оплаты труда (Оплата труда не по тарифной ставке, а по установленному должностному окладу за месяц).
- Общие затраты за заработную плату составляют 366 000 руб.

Слайд 19

Затраты на производство окон на 1 год.

Вид затрат	Сумма, руб.
Материальные расходы (сырье, материалы)	264 200 руб. *12 = 3 170 400 руб.
Затраты на оплату труда	168 000 руб. *12 = 2 016 000 руб.
Обязательные отчисления на социальные нужды	0,3 * 2 016 000 руб. = 604 800 руб.
Амортизация основных фондов	1 280 079,3 руб.
Прочие затраты	2 099 181,16 руб.
Итого:	9 170 460,4 руб.

Прибыль от реализации составляет 1 629 539,6 руб.
 Налог на прибыль = 20% = 325 907,92 руб.
 ЧП = 1 303 631,68 руб.



Слайд 20

Актив	Начало года	Конец года	Пассив	Начало года	Конец года
Основные средства	10 772 610 руб.	9 492 530,7 руб.	Уставный капитал	20 000 000 руб.	20 000 000 руб.
Запасы и затраты	9 170 460,4 руб.	-	Прибыль	-	1 303 631,68 руб.
Дебиторская задолженность	-	-	Кредиты и займы	-	-
Денежные средства	56 920,6 руб.	11 811 101 руб.	Кредиторская задолженность	-	-
Баланс	20 000 000 руб.	21 303 631,68 руб.	Баланс	20 000 000 руб.	21 303 631,68 руб.

Показатель	Отчетный год
Выручка	10 800 000
Себестоимость	(9 170 460,4)
Валовая прибыль	1 629 539,6
Коммерческие расходы	(76 266)
Прибыль от реализации	1 553 273,6
Прибыль от внереализационной деятельности	-
Прибыль до налогообложения	1 629 539,6
Налог на прибыль	325 907,92
Чистая прибыль	1 303 631,68



Слайд 21

Показатели	Единица измерения	Значение
Показатели, характеризующие основные фонды		
Фондоотдача	руб./руб.	1,023
Фондоёмкость	руб./руб.	0,9775
Фондовооруженность	руб./чел.	538630,5
Коэффициент обновления	%	15
Коэффициент выбытия	%	9
Коэффициент износа	%	11,88
Коэффициент годности	%	88,12
Производственная мощность предприятия	м. кв.	11 400 м. кв.
Коэффициент экстенсивного использования	%	80
Коэффициент интенсивного использования	%	4,39
Коэффициент интегрального использования	%	3,5

Слайд 22

Показатели, характеризующие оборотные средства		
Коэффициент оборачиваемости	оборот	40,878
Коэффициент закрепления	руб./руб.	0,0245
Длительность оборота	день	6,12
Показатели, характеризующие трудовые ресурсы		
Выработка	руб./чел.	540 000
Трудоёмкость	человеко-час	4
Показатели, характеризующие эффективность финансово-экономической деятельности предприятия		
Рентабельность активов	%	6,12
Рентабельность продаж	%	14,38

Слайд 23

Основные пути повышения фондоотдачи:

1. увеличение времени работы машин, механизмов, оборудования, ликвидация внутризменных простоев; сокращение времени нахождения в ремонте.
2. техническое совершенствование производственных основных фондов; модернизация оборудования; использование прогрессивных технологических процессов.

Направления повышения фондовооруженности: расширение автоматизации производства путем внедрения станков с программным управлением, гибких автоматизированных систем, электронно-вычислительной техники.

Главные пути повышения использования производственных мощностей:

улучшение использования парка оборудования, в том числе сокращение сроков пребывания в монтаже, повышение доли действующего оборудования;

улучшение использования фонда времени работы единицы оборудования, в том числе повышение коэффициента сменности; сокращение простоев; сокращение времени на плановый ремонт;

повышение производительности работы оборудования, в том числе сокращение затрат вспомогательного времени, сокращение затрат основного машинного времени путем повышения рабочей скорости, интенсификации рабочих процессов.



Слайд 24

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Арзуманова, Т. И. Экономика предприятия : практикум / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. - М. : Дашков и К, 2009. - 81 с. - ISBN 5-94798-074-6.
2. Белов, А. М. Экономика организации (предприятия) : практикум / А. М. Белов, Г. П. Добрин, А. Е. Карлик ; под ред. А. Е. Карлика. - М. : ИНФРА-М, 2011. - 272 с. - (Высшее образование). - ISBN 5-16-001480-2.
3. Волков, О. И. Экономика предприятия : курс лекций / О. И. Волков, В. К. Скляренко. - М. : ИНФРА-М, 2010. - 280 с. - (Высшее образование). - ISBN 5-16-000885-3.
4. Зайцев, Н. Л. Экономика промышленного предприятия : учеб. для вузов по спец. "Менеджмент" / Н. Л. Зайцев. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2011. - 438 с. - (Высш. образование). - Библиогр. : с. 436. - ISBN 5-16-001649-X.
5. Сергеев, И. В. Экономика организаций (предприятий) : учебник / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова ; под ред. И. В. Сергеева. - Изд. 3-е, перераб. и доп. - М. : Проспект, 2009. - 553 с. - Библиогр. : с. 545-547. - ISBN 5-482-00033-8.
6. Экономика организации (предприятия) : учебник / под ред. Н. А. Сафронова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Экономистъ, 2010. - 618 с. - Библиогр.: с. 618. - ISBN 5-9818-048-X
7. Выварец, А.Д. Экономика предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / А.Д.Выварец. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 543 с.
8. Сергеев, И.В., Веретенникова, И.И. Экономика организаций (предприятий): учеб. / под ред. И.В. Сергеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2012. – 560 с.
9. Корсаков, М.Н. Экономика предприятия Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005г.
10. Титов, В.И. Экономика предприятия: Учебник / В.И. Титов. – М.: Эксмо, 2010. – 416 с.
11. Под ред. Беа Ф.К., Дихтла Э., Швайтцера М. Экономика предприятия: Пер. с нем. – М.: ИНФРА-М, 1999.- XVI, 928 с.
12. Волков О.И. и др. Экономика предприятия: Учебник/Под ред.проф. О.И. Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 520 с.
13. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. А.С. Палеха. Ростов-на-Дону: Феникс, 2010.
14. Скляренко В. К. Экономика предприятия: Учебник / Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова; В. К. Скляренко, В. М. Прудников. М.: ИНФРА-М, 2012. - 527 с.
15. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. - 4-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2012. - 670 с.

в) нормативно-правовые акты

16. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1, 2.
17. Налоговый кодекс РФ. Части первая, вторая.

г) программное обеспечение и интернет-ресурсы

Информационно-справочные правовые системы: «Консультант Плюс», «Гарант», «Кодекс» для работы с нормативными правовыми актами.