

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Майкопский государственный технологический университет»
Финансово-экономический факультет
Кафедра экономической теории и мировой экономики

В.А. Киселева

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Учебно-методическое пособие

Майкоп – 2013

ББК 65.9(2)29
УДК 658.1(07)
К - 44

Печатается по решению научно-методической комиссии
финансово-экономического факультета ФГБОУ ВПО
«Майкопский государственный технологический университет»

Рецензенты:

д-р экон. наук, профессор Тхакушинов Э.К.

д-р экон. наук, профессор Куев А.И.

Киселева В. А. Экономика и организация производства.
Учебно - методическое пособие. – Майкоп: ИП Кучеренко В.О.,
2013. – 132 с.

В учебно-методическом пособии «Экономика и организация производства» рассматриваются экономические основы функционирования предприятия, ресурсы и показатели их использования. Подробно рассмотрены темы, раскрывающие экономические основы производства, сущность, состав и показатели эффективности функционирования экономических ресурсов предприятия в современных условиях хозяйствования.

Приведены контрольные тесты для самопроверки.

Учебно-методическое пособие предназначено для студентов, изучающих дисциплину «Экономика и организация производства» в рамках ООП специальностей (направлений) вуза очной и заочной формы обучения.

© Киселева В.А., 2013

Содержание

Введение	4
Тема 1. Предмет, методы и содержание курса	6
Тема 2. Предприятие – как основное звено экономики	10
Тема 3. Производственная и организационная структуры предприятия	19
Тема 4. Имущество и капитал предприятия	30
Тема 5. Основные фонды предприятия. Износ и амортизация основных фондов предприятия	33
Тема 6. Оборотные средства предприятия	43
Тема 7. Трудовые ресурсы предприятия	53
Тема 8. Издержки производства и себестоимость продукции	62
Тема 9. Финансы предприятия	70
Тема 10. Планирование деятельности предприятия	78
Тема 11. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия и состояния его баланса	97
<i>Контрольный тест к теме 2</i>	109
<i>Контрольный тест к теме 5</i>	110
<i>Контрольный тест к теме 6</i>	112
<i>Контрольный тест к теме 7</i>	114
<i>Контрольный тест к теме 8</i>	116
<i>Контрольный тест к теме 9</i>	117
<i>Контрольный тест к теме 10</i>	119
<i>Контрольный тест к теме 11</i>	121
Примерный перечень вопросов к экзамену по курсу	123
Темы рефератов	127
Список литературы	129
Приложение 1	130

Введение

В условиях рыночных отношений центр экономической деятельности переместился к основному звену экономики – предприятию (организации). Именно на этом уровне создаётся необходимая обществу продукция, оказываются услуги. На предприятии (организации) сосредоточены наиболее квалифицированные кадры, где решаются вопросы экономного расходования ресурсов, применения высокопроизводительной техники и технологии. На предприятии добиваются снижения до минимума издержек производства и реализации продукции. Разрабатываются бизнес-планы, применяется маркетинг, осуществляется эффективное управление – менеджмент.

Целью изучения дисциплины «Экономика и организация производства» является освоение студентами системы конкретных экономических знаний, отражающих специфику работы промышленных предприятий в условиях рыночных отношений, необходимых для практической деятельности при выборе эффективных проектных, плановых и производственных решений, обеспечивающих интенсификацию и повышение качества работ и при проведении экономического анализа с целью выявления резервов и эффективного использования ресурсов предприятия.

Задачи изучения дисциплины «Экономика и организация производства»:

- овладение системой понятий, закономерностей, взаимосвязей и показателей экономических процессов функционирования предприятий;

- изучение практики формирования использования экономического потенциала, хозяйствующих субъектов экономики, различных форм собственности;

- формирование целостного представления о рациональной организации производственного процесса, производственных мощностей, расходов и себестоимости продукции;

- усвоение основных направлений и путей повышения эффективности производства и взаимодействия с финансово-кредитной и страховой системами.

Учебно-методическое пособие содержит учебный материал, соответствует типовой программе по дисциплине «Экономика и

организация производства», охватывает общие вопросы экономических основ функционирования предприятия.

Целью разработки учебно-методического пособия по предмету «Экономика и организация производства» является, оказать помощь обучающимся в освоении основ экономики предприятия, включающей изучение экономических отношений по поводу результатов производства.

Тема 1. Предмет, методы и содержание курса

Основные понятия: экономика предприятия, предмет изучения, предпринимательская среда, экономическая ситуация, политическая ситуация, правовая среда, географическая среда, экологическая обстановка, институциональная среда, объекты изучения экономики предприятия, методы статистического наблюдения и сравнительного анализа, экономико-математические модели, взаимосвязь с другими дисциплины.

- 1.1 Предмет курса «Экономика и организация производства».
- 1.2 Содержание курса «Экономика и организация производства».
- 1.3 Методы исследования.
- 1.4 Экономика предприятия и другие экономические науки.

Экономика - это область человеческой деятельности, которая служит удовлетворению человеческих потребностей и является общим объектом для всех экономических наук.

В современном русском языке слово экономика имеет меньшей мере три значения:

- экономика – как экономический базис развития;
- экономика – как народное хозяйство;
- экономика – как научная дисциплина.

Существует довольно много определений понятия «экономика», однако, по мнению ученых, наиболее удачным считается определение П.А. Самуэльсона: «Экономика – это наука о том, как общество использует определенные, ограниченные ресурсы для производства полезных продуктов и распределяет их среди различных групп людей».

Потребности выступают движущей силой экономики, изменяясь под влиянием внешних воздействий. Изменяясь, они рождают новые потребности под влиянием развития техники, людей и рекламы. И вновь необходимо решать, какие средства могут быть использованы и на удовлетворение каких потребностей. В целях снижения напряженности этих отношений и принятия рациональных решений об удовлетворении очередных потребностей или обеспечения увеличения объема средств организуется хозяйственная деятельность предприятия.

Производство, описание и объяснение всей хозяйственной деятельности предприятия и являются предметом изучения в курсе «Экономика и организация производства». Изучение закономерностей производственного процесса позволяет разработать научные методы реализации практических производственных целей предприятия.

В условиях рыночной системы хозяйствования предприятие становится основным звеном экономики, поэтому экономика предприятия тесно связана с микро- и макроэкономикой. Таким образом, экономика предприятия исследует отношения отдельных предприятий с другими хозяйственными единицами, и с рынком. При этом, она рассматривает хозяйственный процесс, как в целом, так и с точки зрения интересов отдельного предприятия.

Предприятие функционирует в определенной предпринимательской среде, которая оказывает влияние на всю его деятельность.

Предпринимательская среда характеризуется сложившейся экономической и политической обстановкой, правовой, социально-культурной, технологической, географической средой, экологической ситуацией, а также состоянием институциональной и информационной систем.

Экономическая ситуация определяет доходы и покупательную способность населения, уровень безработицы и занятости, степень экономической свободы предпринимателей, возможности инвестирования, наличие и доступность денежных ресурсов и другие экономические факторы.

Политическая ситуация зависит от целей и задач находящегося у власти правительства, поскольку проводя ту или иную экономическую политику, государство может стимулировать или сдерживать предпринимательскую активность в тех или иных отраслях или регионах.

Правовая среда характеризуется системой законов и других нормативных актов, регулирующих торговую, производственную, финансовую, налоговую, инновационную и инвестиционную сферы деятельности предприятия, а степень разработанности правовой базы предпринимательства обуславливает стабильность и устойчивость предприятия.

Географическая среда определяет природные условия, в которых осуществляется предпринимательство, например доступность сырья, энергоресурсов, климатические и сезонные условия, наличие автомобильных магистралей, железных дорог, морских и воздушных путей. Географические факторы учитываются при выборе места размещения предприятия, разработке схем поставки сырья, распределении готовой продукции и т.д.

Экологическая обстановка отражает состояние окружающей среды, степень экологических рисков, разработанность систем контроля мер воздействия на предприятия, загрязняющие окружающую среду. Эти и иные экологические факторы принимаются во внимание при выборе предприятием той или иной технологии, используемого сырья или вида производимой продукции.

Институциональная среда характеризуется наличием разнообразных институтов (организаций), с помощью которых осуществляются различные коммерческие операции, устанавливаются деловые взаимоотношения. К числу таких институтов относятся банки, страховые компании, биржи, фирмы, оказывающие различные профессиональные услуги (юридические, бухгалтерские, аудиторские и т.д.), рекламные агентства, бюро по трудоустройству и др.

Предприятие в своей деятельности занимается не только хозяйственными проблемами, но и техническими, правовыми, социальными, психологическими, физиологическими и этическими вопросами. Это области изучения различных социальных наук и специальных экономических дисциплин, результаты и выводы которых необходимо учитывать при организации и осуществлении деятельности предприятия.

Объекты изучения экономической деятельности предприятия:

- организация процесса управления предприятием;
- формирование, использование капитала и накопление доходов (прибыли) предприятия;
- формирование издержек производства, калькуляция себестоимости продукции, ценовая политика предприятия;
- финансовые ресурсы предприятия, эффективность хозяйственной деятельности, оценка риска в

предпринимательстве;

– организация труда, система оплаты труда и стимулирования повышения производительности труда;

– внешнеэкономическая деятельность предприятия.

Экономика предприятия широко использует методы исследования, характерные для прикладных экономических наук.

Большое значение в экономических исследованиях имеют методы статистического наблюдения и сравнительного анализа. Они дают возможность накапливать и сопоставлять частные и обобщающие экономические показатели, анализировать динамику предприятия, сравнивать результаты его деятельности с показателями других хозяйствующих субъектов с целью выявления наилучших результатов.

Применение различных вероятностных и прогностических методов лежит в основе разработки хозяйственных стратегий предприятия. В частности, широко используются в теоретическом и прикладном анализе экономики предприятия математические модели, методы графического изображения, способствующие лучшему восприятию соотношений между различными экономическими показателями и оценке их «поведения» под влиянием экономических ситуаций.

При использовании методов экономико-математического моделирования в экономике предприятия обычно исходят из двух допущений: во-первых, предприятие всегда стремится к максимизации прибыли и, во-вторых, рыночная среда, в которой действует предприятие активная и оказывает непосредственное воздействие на все рыночные субъекты.

Курс «Экономика предприятия» тесно связан с такими дисциплинами, как «Экономика предпринимательства», «Маркетинг», «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности», «Финансы промышленности», «Статистика промышленности» и др.

Таким образом, «Экономика предприятия» - это самостоятельная экономическая дисциплина, предметом изучения которой является деятельность предприятия, процесс разработки и принятия хозяйственных решений.

Тема 2. Предприятие – как основное звено экономики

Основные понятия: предпринимательская деятельность, юридическое лицо, предприятие, бизнес, коммерческая деятельность, товарищество, ООО, АО, кооператив, унитарное, казенное предприятие, картель синдикат, пул, трест, концерн, холдинг, ФПГ.

- 2.1. Предпринимательство и предприятие.
- 2.2. Классификация предприятий.
- 2.3. Объединения предприятий.
- 2.4. Жизненный цикл предприятия.

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) - инициативная самостоятельная деятельность юридических лиц или граждан, направленная на получение прибыли.

Субъектами предпринимательской деятельности в России могут быть:

- граждане РФ;
- граждане иностранных государств;
- объединение граждан (коллективные предприниматели).

Статус предпринимателя приобретает после государственной регистрации юридического или физического лица. Без регистрации предпринимательская деятельность осуществляться не может.

Права, обязанности, ответственность и гарантии предпринимателей регламентируются национальным законодательством – ГК РФ.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием или без образования юридического лица. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином, индивидуальным предпринимателем, прошедшим государственную регистрацию.

После прохождения государственной регистрации предприятие признается юридическим лицом. Юридическое лицо - это организация, которая обладает четырьмя характерными признаками:

–имеет обособленное имущество;

–отвечает по обязательствам своим имуществом. Этот признак обеспечивает минимальную гарантию прав его кредиторов. Юридическое лицо отвечает по обязательствам всем принадлежащим ему имуществом;

–имеет право заключать договоры на все виды деятельности: займа, аренды, купли-продажи;

–может являться истцом и ответчиком в суде.

Юридическое лицо имеет самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный и иные счета в банке.

В зависимости от целей деятельности юридические лица относятся к одной из двух категорий: коммерческие и некоммерческие организации.

Основной формой предпринимательской деятельности является предприятие (организация).

Предприятия - экономические агенты или лица, действующие в рыночной экономике, занятые производством, реализацией товаров и услуг с целью получения прибыли и ее максимизации.

Под производством в рыночной экономике подразумеваются любые виды деятельности, приносящие доход независимо от того, происходят они в сфере материального производства или в сфере услуг.

Предприятие представляет собой имущественно обособленную хозяйственную единицу, организованную для достижения какой-либо хозяйственной цели, т.е. это экономическая единица, которая:

–самостоятельно принимает решения;

–реально использует факторы производства для изготовления и продажи продукции;

–стремится к получению дохода и реализации других целей.

Предприятие является коммерческой организацией, т.е. организацией, нацеленной на получение прибыли. Этим предприятие существенно отличается от некоммерческих организаций, т.е. организаций, не преследующих цели извлечения прибыли. Обычно к ним относятся благотворительные и иные фонды, ассоциации, общественные объединения, религиозные организации и др.

Существующие и действующие предприятия отличаются друг от друга организационно – правовым устройством, масштабностью, профилем деятельности и т.п., т.е. они различны по условиям, целям и характеру функционирования. Для более глубокого изучения предпринимательской деятельности предприятия обычно классифицируются по следующим основным признакам:

–по виду и характеру деятельности.

Прежде всего, предприятия отличаются друг от друга отраслевой принадлежностью. Они подразделяются на предприятия производственной и непроизводственной сферы, далее – по менее крупным подразделениям (промышленные, сельскохозяйственные, кредитно-финансовые, транспортные и т.п.). Основываясь на типе или виде производимых предприятием продуктов или услуг, можно выделять собственно отраслевые и подотраслевые типы предприятий (например, автомобилестроительные, угледобывающие, страховые и т.п.).

–по размерам предприятия.

Как правило, по этому признаку предприятия классифицируются следующим образом:

- мелкие – до 50 занятых;
- средние – от 50 до 500 (иногда до 300);
- крупные – свыше 500, в том числе
- особо крупные - свыше 1000 занятых.

Определение размеров предприятия по числу занятых может дополняться и другими характеристиками, в частности, объемом продаж; активами; полученной прибылью и т.п.

Размеры предприятия тесно связаны с их отраслевой принадлежностью. Если распределить малые предприятия по отраслям экономики, то можно отметить, что наибольший удельный вес приходится на торговлю и общественное питание – 47%, затем строительство – 18%, а наименьший – сельское хозяйство – 1,5% и финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение – 1,3%.

Особенностью малых предприятий является то, что они способны быстро реагировать на изменение потребительского спроса, наиболее восприимчивы к техническим новинкам, а также обеспечивают быструю окупаемость затрат.

–по формам собственности.

Форма собственности лежит в основе юридического статуса предприятия. По формам собственности различают:

- государственные;
- муниципальные;
- частные;
- кооперативные предприятия;
- предприятия, находящиеся в собственности общественных организаций;
- и, в прочих формах собственности (включая смешанную собственность, собственность иностранных лиц, граждан и без гражданства).

Под государственными предприятиями понимаются как чисто государственные, так и смешанные, или полугосударственные. В чисто государственных предприятиях государству принадлежит обычно весь акционерный капитал, полученный в результате национализации или вновь созданный. В смешанных государственно-частных компаниях государство в лице какого-либо министерства или компании может владеть значительной частью пакета акций (более 50%), и тогда оно, как правило, осуществляет контроль за их деятельностью.

—по принадлежности капитала.

По принадлежности капитала и, соответственно, по контролю над предприятием выделяют национальные, иностранные и совместные (смешанные) предприятия.

Национальными называют предприятия, капитал которых принадлежит предпринимателям своей страны. Национальная принадлежность определяется также местоположением и регистрацией основной компании.

Иностранными называют предприятия, капитал которых принадлежит иностранным предпринимателям, полностью или в определенной части обеспечивающих их контроль. Иностранные предприятия образуются либо путем создания акционерного общества, либо путем скупки контрольных пакетов акций местных фирм, ведущих к возникновению иностранного контроля.

Смешанными по капиталу называют предприятия, капитал которых принадлежит предпринимателям двух или более стран. Регистрация смешанного предприятия осуществляется в стране одного из учредителей на основе действующего в ней

законодательства. Смешанные предприятия – это одна из разновидностей международного переплетения капиталов. Смешанные по капиталу предприятия называются совместными предприятиями в тех случаях, когда целью их создания является осуществление совместной предпринимательской деятельности.

Предприятия, капитал которых принадлежит предпринимателям нескольких стран, именуют многонациональными.

–по организационно-правовым формам:

1. Хозяйственные товарищества и общества.
2. Полное товарищество.
3. Товарищество на вере (коммандитное товарищество).
4. Общество с ограниченной ответственностью (ООО).
5. Общество с дополнительной ответственностью (ОДО).
6. Акционерное общество (АО).
7. Производственные кооперативы (артели).
8. Унитарное предприятие (федеральное казенное предприятие).

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли учредителей уставным капиталом. В зависимости от характера объединения и степени ответственности участников по его обязательствам объединения капиталов. Хозяйственные товарищества являются объединениями лиц, хозяйственные общества – объединениями капиталов. Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества), хозяйственные общества – в форме акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью.

Полное товарищество – это объединение двух или более лиц для осуществления предпринимательской деятельности с целью извлечения прибыли, участники которого лично участвуют в делах товарищества и каждый несет полную ответственность по обязательствам товарищества не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом. Убытки и прибыли полного товарищества распределяются между участниками пропорционально доле каждого из них в общем имуществе товарищества. Форма полного товарищества большого

распространения не имеет и применима только для мелких и средних предприятий.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) – это объединение двух или нескольких лиц для осуществления предпринимательской деятельности, в котором одни участники (полные товарищи) несут ответственность по делам товарищества, как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а другие, коммандитисты (члены-вкладчики) отвечают только своим вкладом. Полные товарищи участвуют в товариществе, как своим капиталом, так и хозяйственными усилиями, а вкладчики – только своим капиталом.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это форма организации предприятия, участники которого вносят определенный паевой взнос в уставный капитал и несут ограниченную ответственность в пределах своих вкладов. Обществом с ограниченной ответственностью может быть признано только предприятие, имеющее разделенный на паевые доли уставной капитал. Нижняя граница величины уставного капитала обычно оговаривается национальным законодательством.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – это разновидность хозяйственных обществ. Особенностью общества с дополнительной ответственностью является то, что при недостаточности имущества общества для удовлетворения требований кредиторов участники ОДО могут быть привлечены к имущественной ответственности по долгам общества их личным имуществом. Однако, размер этой ответственности ограничен: он касается не всего их имущества, как в полном товариществе, а только его части – одинакового для всех кратного размера к сумме внесенных вкладов (например, трехкратный, пятикратный и т.п.).

Акционерное общество (АО) – представляет собой форму предприятия, средства которого образуются за счет выпуска и размещения акций, а участники предприятий (акционеры) несут ответственность, ограниченную только той суммой, которая была уплачена за приобретенные акции, т.е. вкладом в капитал акционерного общества. По обязательствам акционерного общества своим имуществом отвечает только само общество.

Имущество акционерного общества может быть как большим, так и меньшим по сравнению с уставным капиталом.

Производственные кооперативы (артели) – это объединения граждан на основе членства для совместной (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членов на основе имущественных паевых взносов. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом предприятия. Кооператив не вправе выпускать акции.

Унитарное предприятие – это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней 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. Имущество государственного или муниципального предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на правах хозяйственного ведения или оперативного управления.

На практике сложились типы объединений, которые различаются в зависимости от целей объединения, характера хозяйственных отношений между их участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий. Это картели, синдикаты, пулы, тресты, концерны, промышленные холдинги, финансовые группы.

Картель представляет собой объединение предприятий одной отрасли, предполагающее совместную коммерческую деятельность, т.е. регулирование сбыта с помощью установленных квот, товарных цен, условий реализации.

Синдикат - разновидность картельного соглашения, которое предполагает, сбыт продукции его участников через единый сбытовой орган, создаваемый в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Форма синдиката 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 играющих вспомогательную роль одна по отношению к другой.

Концерн - это объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, персональных уний, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества. Концерн - объединение производственного характера, в которое входят предприятия разных отраслей, в зависимости от чего концерны носят характер «вертикальных» или «горизонтальных» объединений. Вертикальное объединение охватывает предприятия разных отраслей промышленности, производственный процесс которых взаимосвязан (например, горнодобывающие, металлургические и машиностроительные). Горизонтальные объединения охватывают предприятия разных отраслей производств, не связанных между собой. Объединенные в концерн предприятия остаются юридическими лицами в форме акционерных обществ или иных хозяйственных объединений, но имеют общее руководство, осуществляемое головной компанией (холдингом).

Холдинг представляет собой «держательскую» (материнскую, головную) компанию, которая, обладая контрольным пакетом акций предприятий, объединенных в единую структуру, обеспечивает управление ими и контроль над их деятельностью. Холдинговые структуры являются

многофакторными комплексными образованиями, обеспечивающими последовательное объединение производственных и капитальных ресурсов, создание крупномасштабных дифференцированных производств, ориентированных на разработку и внедрение новейших технических решений, реализацию различных инвестиционных программ.

Господствующее положение в экономике любой страны занимают крупные хозяйственные комплексы, представленные мощными промышленными компаниями, которые называют финансово-промышленными группами (ФПГ). ФПГ - хозяйственное объединение предприятий, учреждений, организаций, кредитно-финансовых учреждений и инвестиционных институтов, созданное с целью ведения совместной скоординированной деятельности. ФПГ представляет собой финансово индустриально-торговый комплекс, составные части которого взаимодействуют в целях достижения общих стратегических целей. В ФПГ развиваются отношения взаимозависимости, разделения труда и его кооперации. ФПГ могут возникать на основе крупнейших промышленных или торговых компаний, влияние и могущество которых обеспечивают им доступ к ресурсам кредитно-финансовых институтов, либо формироваться в результате финансовой концентрации вокруг кредитных или банковских организаций.

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

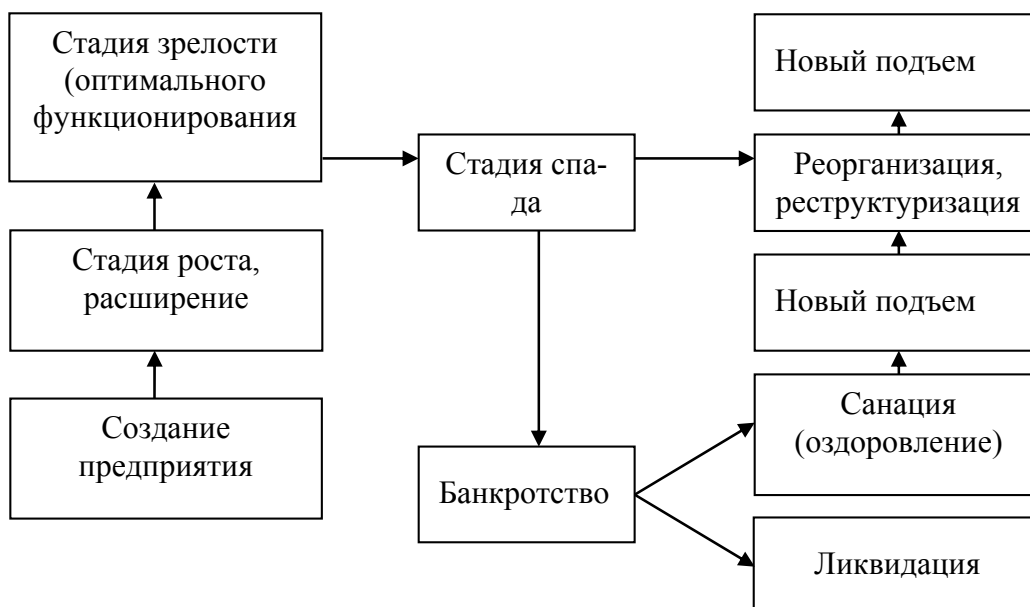


Рис. 1. Стадии жизненного цикла предприятия

Тема 3. Производственная и организационная структуры предприятия

***Основные понятия:** производственная структура, элементы производственной структуры, рабочее место, организационная структура, типы организационных структур: линейные, функциональные, линейно-функциональные, дивизиональные, адаптивные, органические структуры, проектная структура, матричной структура, инфраструктура предприятия, производственная инфраструктура, инструментальное хозяйство, ремонтное хозяйство, непроизводственная инфраструктура.*

- 3.1. Производственная структура предприятия.
- 3.2. Организационная структура предприятия.
- 3.3. Инфраструктура предприятия.

Необходимым условием успешной деятельности предприятия является рациональное построение его производственной и организационной структуры.

Под структурой понимается упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в

устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого.

Для успешного ведения производства необходимо рационально построить производственный процесс в пространстве. Это осуществляется путем определения исходя из особенностей предприятия наиболее эффективной производственной структуры.

Под производственной структурой предприятия понимается состав и взаимосвязь образующих его цехов, участков и служб в процессе производства продукции.

Производственная структура характеризует разделение труда между подразделениями предприятия и их кооперацию. Она оказывает существенное влияние на важнейшие экономические показатели предприятия: качество продукции, рост производительности труда, величину издержек производства, эффективность использования ресурсов.

Главными элементами производственной структуры предприятия являются цехи, участки и рабочие места.

Цех является основной структурной единицей крупного предприятия. Он наделяется определенной производственной и хозяйственной самостоятельностью, является обособленной производственной единицей и выполняет закрепленные за ним производственные функции.

Все цехи промышленного предприятия обычно делятся на основные и вспомогательные. В основных цехах выполняются операции по изготовлению продукции для реализации. Основные цехи делятся на заготовительные, обрабатывающие и сборочные. К вспомогательным цехам относят инструментальный, ремонтный, энергетический и др.

В состав цехов входят участки, которые создаются по технологическому или предметному принципу. Так, в обрабатывающем цехе могут быть организованы участки по принципу технологической специализации: токарный, фрезерный, шлифовальный, слесарный и др. По принципу предметной специализации образуются участки по изготовлению части готового продукта.

Первичным звеном организации производства является рабочее место.

Рабочим местом называется неделимое в организационном отношении (в данных конкретных условиях) звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения определенной операции, оснащенного соответствующим оборудованием и организационно-техническими средствами.

От уровня организации рабочих мест, обоснованного определения их количества и специализации, согласования их работы во времени, рациональности их расположения в цехах существенно зависят результаты работы предприятия.

Следует отметить, что производственная структура предприятия не является чем-то застывшим, она динамична. По мере совершенствования техники и технологии, организации производства, труда и управления предприятием совершенствуется и производственная структура. Это создает условия для интенсификации производства, эффективного использования ресурсов и достижения высоких результатов работы предприятия.

Построение оптимальной производственной структуры предприятия необходимо осуществлять с учетом следующих принципов:

- соблюдение рационального соотношения между основными и вспомогательными цехами и участками;
- обеспечение пропорциональности между частями предприятия;
- укрупнение цехов и участков;
- постоянная работа по рационализации производственной структуры;
- создание бесцеховой структуры управления предприятием.

Кроме того, на производственную структуру предприятия оказывает влияние ряд факторов:

- отраслевая принадлежность предприятия;
- характер продукции и методы ее изготовления;
- объем выпуска продукции и ее трудоемкость;
- уровень специализации и кооперирования производства;
- особенности зданий, сооружений, используемого оборудования, сырья и материалов.

Под организационной структурой предприятия понимаются 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.

Различают несколько типов организационных структур: линейные, функциональные, линейно-функциональные, дивизиональные, адаптивные. Рассмотрим основные характеристики этих структур.

Линейная структура характеризуется тем, что во главе каждого подразделения стоит руководитель, сосредоточивший в своих руках все функции управления и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками. Его решения, передаваемые по цепочке «сверху вниз», обязательны для выполнения нижестоящими звеньями. Он, в свою очередь, подчинен вышестоящему руководителю.

На этой основе создается иерархия руководителей данной системы управления (например, мастер участка, начальник цеха, директор предприятия), т.е. реализуется принцип единоначалия, который предполагает, что подчиненные выполняют распоряжения одного руководителя. Вышестоящий орган управления не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного начальника.

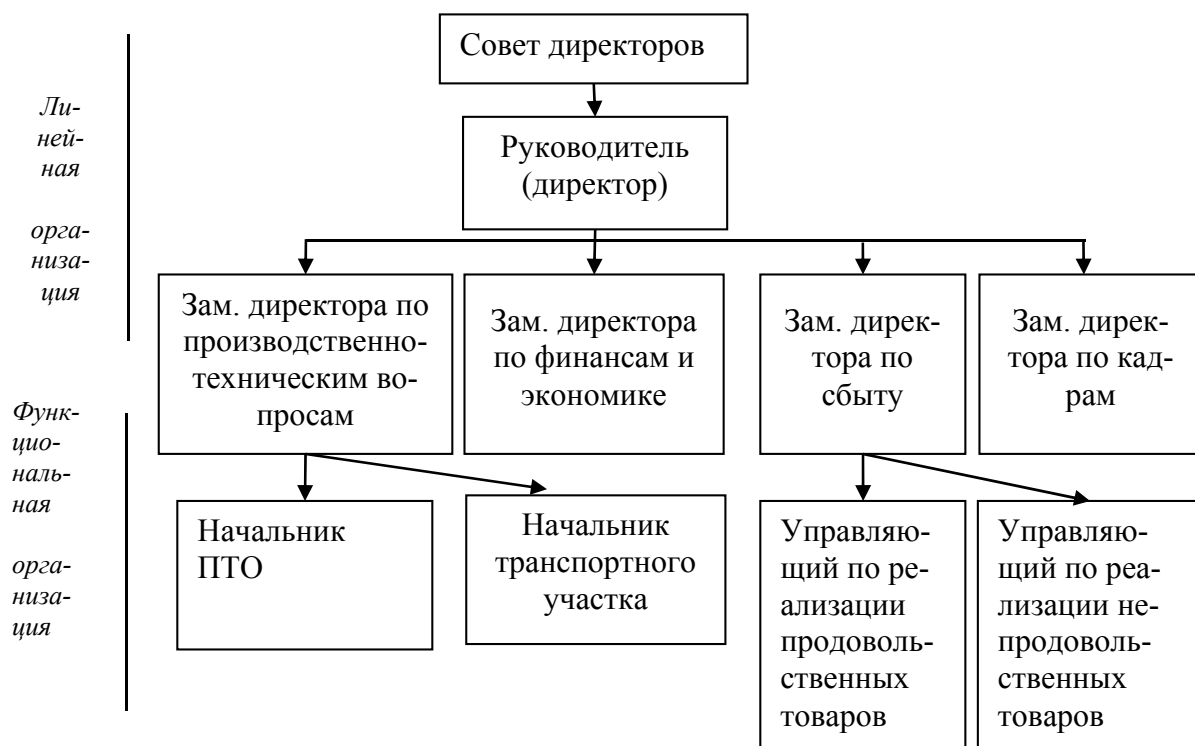
Линейная структура управления используется, как правило, малыми и средними предприятиями, осуществляющими несложное производство, при отсутствии широких кооперационных связей между предприятиями.

Функциональная структура предполагает специализацию выполнения отдельных функций управления. Для их осуществления выделяются отдельные подразделения (либо функциональные исполнители). Функциональная организация управления базируется на горизонтальном разделении управленческого труда. Указания функционального органа в пределах его компетенции обязательны для производственных подразделений. Функциональная структура управления обычно применяется на крупных предприятиях. В США, например, эту структуру используют 25% крупных фирм.

Линейно-функциональная структура позволяет в значительной степени устранить недостатки как линейного, так и

функционального управления. При этой структуре назначение функциональных служб - подготовка данных для линейных руководителей в целях принятия компетентных решений или возникающих производственных и управленческих задач. Роль функциональных органов (служб) зависит от масштабов хозяйственной деятельности и структуры управления предприятием в целом. Чем крупнее фирма и сложнее ее управляющая система, тем более разветвленным аппаратом она располагает. В этой связи остро стоит вопрос координации деятельности функциональных служб.

Линейно-функциональные структуры управления используются в большинстве предприятий. Схема подобных структур управления представлена на рис. 2.



Дивизиональная (или отделенческая) структура управления - наиболее распространенная форма организации управления современной промышленной фирмы. Смысл ее состоит в том, что самостоятельные подразделения практически полностью отвечают за разработку, производство и сбыт однородной продукции (дивизионально-продуктовая структура управления) или самостоятельные отделения полностью отвечают за хозяйственные результаты на определенных региональных рынках (дивизионально-региональная структура управления).

Каждое отраслевое отделение представляет собой независимое производственно-хозяйственное подразделение, состоящее из отделений и заводов. Такое самостоятельное подразделение в большей степени ориентировано на максимизацию прибыли и завоевание позиций на рынке, чем при функциональной системе управления.

Опыт показывает, что там, где важен фактор техники и технологии, дивизионально-продуктовая форма управления имеет безусловные преимущества.

Линейная, линейно-функциональная и дивизиональная структуры относятся к категории бюрократических и относительно стабильны во времени.

Адаптивные структуры управления. С начала 60-х гг. XX в. многие организации стали разрабатывать и внедрять новые более гибкие типы организационных структур, которые в сравнении с бюрократическими были лучше приспособлены к быстрой смене внешних условий и появлению новой наукоемкой технологии. Такие структуры называются адаптивными, поскольку их можно быстро модифицировать в соответствии с изменениями окружающей среды и потребностями самой организации.

Другое их название - органические структуры, имеющие возможности адаптироваться к изменениям в окружающей среде подобно тому, как это делают живые организмы.

Адаптивная структура управления характеризуется слабым или умеренным использованием формализации правил и процедур, децентрализацией и участием специалистов в принятии решений, широко определяемой ответственностью в работе, гибкостью структуры власти и небольшим количеством уровней иерархии.

Большинство специалистов по управлению видит в органическом подходе будущее и критикует бюрократические структуры. Однако при выборе структуры необходимо принимать во внимание условия, в которых действует конкретное предприятие. Дело в том, что бюрократические и адаптивные структуры представляют собой лишь крайние точки в составе таких фирм. Реальные структуры реальных предприятий (фирм) лежат между ними, обладая признаками тех и других в разных соотношениях. Иными словами, в управлении, как и в любой другой сфере социальной активности человека, не существует

понятия "хорошая" или "плохая". Есть выбор, соответствующий или не соответствующий имеющимся условиям.

В настоящее время используются два основных типа адаптивных структур - проектные и матричные.

Проектная структура - это временные органы управления, созданные для решения конкретной задачи. Смысл ее состоит в том, чтобы собрать в одну команду самых квалифицированных сотрудников организации для осуществления сложного проекта. Когда проект завершен, команда распускается.

В матричной структуре члены проектной группы подчиняются как руководителю проекта, так и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно. Руководитель проекта обладает так называемыми проектными полномочиями. Они варьируются от почти всеобъемлющей линейной власти над всеми деталями проекта до "штабных" полномочий. Выбор конкретного варианта определяется тем, какие права делегирует руководителю проекта высшее руководство.

Основной недостаток матричной структуры - ее сложность. Тем не менее она используется в ряде отраслей промышленности, в частности, в химической, электронной, в производстве вычислительной техники, а также в банках, системе страхования, правительственных учреждениях. Преимущества и недостатки различных структур управления отражены в табл. 1.

Выбор организационной структуры управления, в наибольшей степени, отвечающей целям предприятия и учитывающей конкретные условия деятельности, осуществляется на основе тщательного анализа всех факторов, оказывающих на нее влияние, оценки преимуществ и недостатков различных типов организационных структур.

Организационная структура выражает форму разделения и кооперации труда в сфере управления и оказывает активное воздействие на процесс функционирования предприятия. Чем совершеннее структура управления, тем эффективнее воздействие на объект управления и выше результативность работы предприятия. Поэтому важно, чтобы структура управления соответствовала ряду требований (табл. 2.).

Таблица 1. Преимущества и недостатки различных структур управления

Структура	Преимущества	Недостатки
Линейная	Единство и четкость распорядительства Личная подотчетность исполнителя одному лицу Ответственность каждого за выполнение задания (дисциплина) Стимулирование развития компетентности	Увеличенное время прохождения информации Келейность при принятии решений Выполнение исполнителями, помимо своих основных обязанностей «штабной» работы по учету и контролю
Функциональная	Уменьшенное время прохождения информации Специализация деятельности руководителей Высшее руководство менее загружено, чем при линейной структуре	Возможность получения противоречивых указаний Сложность разделения взаимосвязанных функций Сложность контроля Недостаточная гибкость управления
Линейно-функциональная	Расширение возможности принятия компетентных решений Сокращение времени на решение технологических вопросов производства	Трудности при регулировании отношений линейных и функциональных руководителей
Дивизиональная	Повышение самостоятельности и ответственности отделений в вопросах максимизации прибыли и завоевания позиций на рынке	Рост управленческого аппарата Возможность появления конфликтов из-за централизованного распределения ресурсов
Адаптивная	Быстрая адаптация к изменениям внешней среды Мало правил и процедур Большая возможность для творческого подхода	Уровни управления размыты Неопределенность целей и задач Сложность контроля

Таблица 2. Требования к структуре управления

Оптимальность	Оперативность	Экономичность
Число ступеней управления следует свести до минимума. Чем больше ступеней, тем менее эффективно управление	Управленческие решения необходимо принимать быстро. С учетом этого требования следует распределять права и ответственность	Достигается путем оптимального разделения управленческого труда

Организационная структура управления не является чем-то застывшим, она постоянно совершенствуется в соответствии с изменившимися условиями. Поэтому данные структуры отличаются большим разнообразием и определяются многими факторами и условиями. Важнейшие из них следующие:

- масштабы бизнеса (малый, средний, большой);
- производственные и отраслевые особенности предприятия (производство товаров, услуг, купля-продажа);
- характер производства (массовый, серийный, единичный);
- сфера деятельности фирм (местный, национальный, внешний рынок);
- уровень механизации и автоматизации управленческих работ;
- квалификация работников.

Построение организационных структур управления осуществляется с учетом следующих принципов:

- соответствие структуры управления целям и стратегии предприятия;
- единство структуры и функции управления;
- первичность функции и вторичность органа управления;
- рациональное сочетание в структуре управления централизации, специализации и интеграции функций управления;
- соотносимость структуры управления с производственной структурой предприятия;
- комплексная увязка в структуре управления всех видов деятельности;
- соответствие системы сбора и обработки информации организационной структуре управления.

При проектировании структуры управления необходимо соблюдать следующее основное правило: вовлекать наименьшее число уровней управления и создавать кратчайшую цепь команд.

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 перевозок, встречных, возвратных, пустых и не полностью загруженных транспортных средств.

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

Непроизводственная инфраструктура предприятия создается для социального обслуживания работников предприятия. Она включает жилищно-коммунальные структуры, детские сады, ясли, медицинские пункты, поликлиники, больницы, санатории, дома отдыха, пансионаты, оздоровительные комплексы, столовые, буфеты, учебные заведения и другие необходимые службы.

Непроизводственная инфраструктура является важной составляющей общей структуры предприятия, обеспечивающей нормальную жизнедеятельность коллектива. Наличие важнейших элементов непроизводственной инфраструктуры на предприятии создает возможность и дает уверенность его работникам удовлетворять жизненно необходимые социальные потребности, тем самым создавая предпосылки для хорошего делового настроения и высокопродуктивной работы коллектива.

В последние годы в силу сложного финансового состояния российских предприятий, значительная часть которых просто убыточна, прекращают деятельность некоторые службы непроизводственной инфраструктуры или передают их в ведение муниципальных органов власти. Такое развитие событий, как правило, ухудшает социальное обслуживание работников предприятий.

Тема 4. Имущество и капитал предприятия

Основные понятия: имущество предприятия, материально-вещественные активы, нематериальные активы, капитал предприятия, собственный капитал, заёмный капитал, уставной капитал, номинальная стоимость (паритет), основной капитал, оборотный капитал.

- 4.1. Понятие имущества предприятия.
- 4.2. Состав имущества предприятия.
- 4.3. Собственный и заёмный капитал.
- 4.4. Уставной капитал и его размеры.
- 4.5. Основной и оборотный капитал.

Имущество предприятия - материальные и нематериальные элементы, используемые предприятием в производственной деятельности. Первоначально создается за счет имущества, переданного ему учредителями в виде вкладов (взносов, паев) и увеличивается в процессе производственной и хозяйственной деятельности. Оно может являться объектом сделок, отчуждаться, закладываться и т.п.

Имущество предприятия включает все виды имущества, которые необходимы для осуществления хозяйственной деятельности. В составе имущества выделяют материально-вещественные и нематериальные элементы.

К числу материально-вещественных элементов относятся земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование, сырье, полуфабрикаты, готовые изделия, денежные средства.

Нематериальные элементы создаются в процессе жизнедеятельности предприятия. К ним относятся: репутация фирмы и круг постоянных клиентов, название фирмы и используемые товарные знаки, навыки руководства, квалификация персонала, запатентованные способы производства, ноу-хау, авторские права, контракты и т.п., которые могут быть проданы или переданы.

Капитал предприятия можно рассматривать с нескольких точек зрения: капитал реальный капитал, 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.

Средства, обеспечивающие деятельность предприятия делят на собственные и заемные.

Собственный капитал - стоимость (денежная оценка) имущества предприятия, полностью находящегося в его собственности. Величина собственного капитала исчисляется как разность между стоимостью всего имущества по балансу, или активами, и всеми обязательствами предприятия в данный момент времени.

Собственный капитал предприятия складывается из различных источников: уставного, или складочного, капитала, различных взносов и пожертвований, прибыли, непосредственно зависящей от результатов деятельности предприятия.

Заемный капитал - это капитал, который привлекается предприятием со стороны в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и других внешних источников на конкретный срок, на определенных условиях под какие-либо гарантии.

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

Определенные особенности имеет процесс формирования уставного капитал акционерных обществ (АО), с одной стороны, это собственные средства общества как юридического лица, а с другой - сумма вкладов акционеров.

Уставный капитал должен состоять из установленного числа акций разного вида с определенным номиналом. При выпуске акций каждой из них приписывается некоторая денежная стоимость, называемая паритетом, или номинальной стоимостью и показывает, какая часть стоимости уставного капитала приходится на 1 акцию на момент оформления акционерного общества.

Обычно выпускается два вида акций: обыкновенные и привилегированные. Уставный капитал отражается в двух основных документах АО: в уставе общества и бухгалтерском балансе.

Величина уставного капитала отражается в IV разделе баланса предприятия «Капитал и резервы» и учитывается на счете «Уставный капитал».

Уставный капитал не может быть меньше размера, предусмотренного соответствующими законами об АО. Для образования АО законодательные акты большинства стран требуют оплаты не всего капитала, а только его части, остальная часть может быть внесена в течение установленного времени.

По российскому законодательству минимальный размер уставного капитала закрытого АО составляет 100-кратную сумму МРОТ, а открытого АО - 1000-кратную сумму МРОТ. Для регистрации АО необходимо представить в регистрирующий орган помимо учредительных документов справку из банка, подтверждающую оплату не менее 50% уставного капитала. Размеры уставного капитала не являются неизменной (постоянной) величиной. Уставный капитал может изменяться по решению общего собрания акционеров, в связи с изменением размеров имущества АО.

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

К основному капиталу относятся материальные факторы длительного пользования, такие, как здания, сооружения, машины, оборудование и т.п. Оборотный капитал расходуется на покупку средств для каждого производственного цикла (сырья, основных и вспомогательных материалов и т.п.), а также на оплату труда.

Основной 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 капитала шире, так как кроме основных фондов (зданий, сооружений, машин и оборудования), представляющих его значительную часть, в состав основного капитала включается также незавершенное строительство и

долгосрочные инвестиции, денежные средства, направленные на прирост запаса капитала.

Тема 5. Основные фонды предприятия. Износ и амортизация основных фондов предприятия

Основные понятия: основные производственные фонды предприятия, основные средства предприятия, полная первоначальная стоимость, восстановительная стоимость, остаточная стоимость, балансовая стоимость, износ ОФ, физический износ, моральный износ, срок полезного использования, амортизация, амортизационный фонд, норма амортизации, рентабельность капитала, фондоотдача, фондоёмкость, коэффициент интенсивности использования.

- 5.1. Экономическая сущность и воспроизводство основных фондов.
- 5.2. Состав и классификация основных фондов.
- 5.3. Понятия износа и амортизации ОФ.
- 5.4. Норма амортизации.
- 5.5. Методы исчисления амортизации.
- 5.6. Анализ показателей использования фондов.
- 5.7. Система резервов улучшения использования ОФ.

Основные фонды - это совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые действуют в процессе производства в течение длительного периода времени, сохраняют при этом на протяжении всего периода натурально-вещественную форму и переносят их стоимость на продукцию по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений.

Согласно системе бухгалтерского учета к основным фондам относятся средства труда со сроком службы более 12 месяцев и стоимостью более 40 000 рублей за единицу. Основные фонды делятся на основные производственные фонды и основные непроизводственные фонды.

Основные производственные фонды предприятия - это стоимостное выражение средств труда, которые участвуют во многих производственных циклах 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; в стоимостной оценке они составляют значительную часть уставного капитала предприятия.

Типичный состав основных производственных фондов производственных предприятий: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, приборы, устройства и лабораторное оборудование, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент и приспособления, производственный и хозяйственный инвентарь, прочие основные фонды.

Различают активную и пассивную части основных фондов. Основные производственные фонды, которые принимают непосредственное участие в производственном процессе, относят к активной части основных фондов. Здания, сооружения, обеспечивающие нормальное функционирование производственного процесса, относят к пассивной части основных фондов.

Учет и оценка основных фондов осуществляется в натуральной и денежной формах. Натуральная форма учета необходима для определения технического состояния основных фондов, производственной мощности предприятия, степени использования оборудования и др.

Денежная (или стоимостная) оценка основных фондов необходима для определения их общего объема, динамики, структуры, величины стоимости, переносимой на стоимость готовой продукции, а также для расчетов экономической эффективности капитальных вложений. Денежная форма учета основных фондов ведется по следующим направлениям:

- первоначальная стоимость - сумма фактических затрат в действующих ценах на приобретение или создание средств труда, возведение зданий и сооружений, покупку, транспортировку, установку, монтаж и др.;

- восстановительная стоимость выражает оценку воспроизводства ОФ в современных условиях на момент переоценки. Она отражает затраты на приобретение и создание переоцениваемых объектов в ценах, тарифах и других

нормативах, действующих на установленную дату. Полная восстановительная стоимость - это сумма расчетных затрат на приобретение или возведение новых средств труда, аналогичных переоцениваемым;

- остаточная стоимость представляет собой разницу между полной восстановительной стоимостью и начисленным износом, т. е. это денежное выражение стоимости средств труда, не перенесенной на изготавливаемую продукцию на определенную дату.

- балансовая стоимость - стоимость, по которой ОФ учитываются в балансе предприятия по данным бухгалтерского учета об их наличии и движении. На балансе ОФ числятся в смешанной оценке: объекты, по которым производилась переоценка, учитываются по восстановительной стоимости, а объекты, приобретенные после переоценки - по первоначальной стоимости. Переоценка может проводиться двумя методами: экспертным и посредством системы индексов цен.

- ликвидационная стоимость.

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

Переоценка основных фондов - это определение реальной стоимости основных фондов организаций, позволяет получить объективные данные об основных фондах, их общем объеме, отраслевой структуре, территориальном разделении и техническом состоянии.

Износ основных фондов определяется и учитывается по зданиям и сооружениям, передаточным устройствам, машинам и оборудованию, транспортным средствам, производственному и хозяйственному инвентарю, многолетним насаждениям, достигшим эксплуатационного возраста, нематериальным активам за полный календарный год (независимо от того, в каком месяце отчетного года они приобретены или построены) в соответствии с установленными нормами.

Начисленный износ в размере 100% стоимости на объекты (предметы), которые годны для дальнейшей эксплуатации, не может служить основанием для списания их по причине полного износа.

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 потребительской стоимости вследствие снашивания, ветхости и устаревания.

Для определения физического износа основных фондов применяют два метода расчета. Первый основан на сопоставимости физических и нормативных сроков службы или объемов работ. Второй - на данных о техническом состоянии средств труда, устанавливаемых в процессе обследования.

Коэффициент физического износа (И) по объему работ можно установить лишь по тем объектам, которые обладают определенной производительностью (машины, станки). Этот коэффициент можно определить по формуле:

$$И = (T_{\phi} \times П_{\phi}) / (T_{н} \times П_{н}),$$

где T_{ϕ} - количество лет, фактически отработанных машиной;

$П_{\phi}$ - среднее количество продукции, фактически выработанной за год;

$П_{н}$ - годовая производственная мощность (или нормативная производительность) оборудования;

$T_{н}$ - нормативный срок службы.

Физический износ по сроку службы можно применить ко всем видам основных фондов. Коэффициент физического износа по сроку службы определяется по формуле:

$$И = T_{\phi} / T_{н},$$

где T_{ϕ} - фактический срок службы средств труда;

$T_{н}$ - нормативный срок службы.

Моральный износ проявляется в потере экономической эффективности и целесообразности использования основных фондов до истечения срока полного физического износа. Моральный износ бывает двух видов. Первый вид - уменьшение стоимости машин или оборудования вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях. В этом случае относительная величина морального износа (И) рассчитывается по формуле:

$$И = (\Phi_1 - \Phi_2) / \Phi_1,$$

где Φ_1 и Φ_2 - соответственно первоначальная и восстановительная стоимости основных фондов.

Моральный износ второго вида обусловлен созданием и внедрением в производство более производительных и экономичных видов машин и оборудования. Моральный износ второго вида может быть частичным и полным, а также иметь скрытую форму. Он определяется по формуле:

$$V_y = (V_c \times P_y) / P_c,$$

где V_c , V_y - восстановительная стоимость современной и устаревшей машин;

P_c , P_y - производительность (или производственная мощность) современной и устаревшей машин.

Частичный моральный износ - это частичная потеря потребительской стоимости и стоимости машины. Постоянно увеличивающиеся его размеры могут послужить причиной использования этой машины на других операциях, где она будет еще достаточно эффективной.

Полный моральный износ представляет собой полное обесценение машины, при котором ее дальнейшее использование является убыточным.

Скрытая форма морального износа подразумевает угрозу обесценения машины вследствие того, что утверждено задание на разработку новой, более производительной и экономичной техники.

Амортизация основных фондов - это перенос части стоимости основных фондов на вновь созданный продукт для последующего воспроизводства основных фондов ко времени их полного износа. Амортизация в денежной форме выражает износ основных фондов и отчисляется на издержки производства (себестоимость) на основе амортизационных норм.

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

$$H_a = [(F_{\text{п}} - Л + Д) / (F_{\text{п}} \times T_a)] \times 100\%,$$

где $F_{\text{п}}$ - первоначальная стоимость основных фондов (руб.);

$Л$ - ликвидационная стоимость основных фондов (руб.);

$Д$ - стоимость демонтажа ликвидируемых основных фондов и других затрат, связанных с ликвидацией (руб.);

T_a - амортизационный период (год).

Амортизационные отчисления по основным средствам начинаются с первого месяца, следующего за месяцем принятия объекта на бухгалтерский учет, и начисляются до полного погашения стоимости объекта либо его списания с бухгалтерского учета в связи с прекращением права собственности или иного вещного права.

Начисление годовых амортизационных начислений производится одним из следующих способов:

- линейным способом, исходя из первоначальной стоимости основных средств и нормы амортизации.

Рассмотрим пример, в котором первоначальная стоимость основных средств - 100 тыс. руб., полезный срок использования - 5 лет.

При линейном способе расчета ежегодные амортизационные отчисления составляют 20% ($100000 : 5$) балансовой суммы.

$$100000 \times 0,2 = 20000 \text{ (руб.)}$$

- способом уменьшаемого остатка, исходя из остаточной стоимости основных средств и нормы амортизации.

При способе уменьшаемого остатка годовая сумма начисления амортизации определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

Год эксплуатации	Балансовая стоимость	Норма амортизации, %	Сумма амортизации, руб.
1	100000	20	20000
2	80000	20	16000
3	64000	20	12800
4	51200	20	10240
5	40960	20	8192

Согласно данным таблицы срок полезного использования объекта кончился, а недоамортизировано почти 33% его стоимости, к тому же, если объект продолжает функционировать, согласно норме, амортизация продолжается, поэтому, скорее всего, или срок полезного использования объекта был выбран неправильно, или организацией используется морально устаревшее оборудование.

В общем же случае, выбирая этот способ начисления амортизации, предприятие заранее планирует, что при списании

объектов основных средств прибыль будет значительно уменьшена.

- способ 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, в знаменателе - количество лет срока службы объекта.

При способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования предполагается исходить из первоначальной стоимости объекта и годового соотношения, где в числителе - число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе - сумма чисел лет срока службы объекта. Для 5-летнего срока полезного использования объекта числитель в первый год равен 5, во второй - 4, в третий - 3, в четвертый - 2, в пятый - 1, а знаменатель $1+2+3+4+5=15$. Начисление амортизации производится следующим образом.

Год эксплуатации	Балансовая стоимость, руб.	Норма амортизации, %	Амортизационные отчисления за год, руб.	Сумма амортизации, руб.
1	100000	L 5:15	33333	33333
2	100000	4:15	26667	60000
3	100000	3:15	20000	80000
4	100000	2:15	13333	93333
5	100000	1:15	6667	100000

Применение этого способа может оказаться весьма полезным организациям с небольшим количеством основных фондов, особенно малым и вновь создающимся. Это позволяет им минимизировать свои налоги, но и за счет высвобождаемых средств быстрее встать на ноги, обеспечив себя необходимым количеством основных фондов. К тому же новые предприятия обычно создаются для выпуска продукции, пользующейся спросом, поэтому можно предположить, что и цена ее допускает дополнительное включение в виде амортизационных отчислений.

- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ), исходя из объема выпуска 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.

Этот способ удобен, когда известны возможности эксплуатации объекта в зависимости от общей производительности. При ожидаемом выпуске продукции за срок полезного использования - 10000 единиц. Амортизация на единицу продукции - 10 руб. (100000:10000).

Год эксплуатации	Балансовая стоимость, руб.	Объем выпуска в год, ед.	Начисленная амортизация за год, руб.	Сумма амортизации, руб.
1	100000	3000	30000	30000
2	100000	4000	40000	70000
3	100000	1000	10000	80000
4	100000	2000	20000	100000

Применение одного из способов для расчетов по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования.

Сравнительный анализ способов начисления амортизации, показывает, что экономически обоснованным (но не всегда возможным и выгодным для предприятия) является способ начисления амортизации пропорционально объему продукции. Если предприятию выгодно быстро списать балансовую стоимость объекта, то оно использует способ списания по сумме чисел лет полезного использования. Для фондоемких крупных производств можно рекомендовать способ уменьшаемого остатка, однако он не решает поставленной задачи, т.к. согласно действующему законодательству (ПБУ 6/01) «...применение одного из способов...производится в течение всего срока полезного использования».

В течение отчетного года амортизационные отчисления начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 годовой суммы.

Для характеристики и использования основного капитала применяется система показателей:

- обобщающих (рентабельность, фондоотдача, фондоемкость);
- стоимостных (объем продаж на 1 м² площади, на 1 руб. стоимости активной части ОФ, прибыль на 1 руб. продаж),
- относительных (экстенсивного использования по времени - коэффициенты: сменности, использования времени; интенсивного использования по мощности - коэффициент

использования мощности);

- натуральных (по отраслям - среднесуточный объем выпущенной продукции).

Рентабельность капитала - отношение прибыли к авансированной среднегодовой стоимости основного и оборотного капитала.

Фондоотдача (капиталоотдача) - выражает отношение стоимости продукции, изготовленной за год (или другой период времени), к среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Показывает, сколько продукции получено с каждого рубля действующего основного капитала.

Фондоемкость - величина, обратная фондоотдаче; она выражает отношение стоимости ОФ к объему продукции. Отражает величину стоимости ОФ, необходимую для получения данного объема продукции.

При расчете этих показателей среднегодовую стоимость капитала следует исчислять не как средне балансовую, а исходя из расчета среднегодовых цен.

Показатели фондоотдачи применяются в основном для анализа уровня использования действующих фондов, а показатель фондоемкости - для планирования потребности в ОФ и капитальных вложениях при перспективном планировании или разработке новых проектов.

Показатели, используемые для оценки использования основного капитала предприятия приведены в таблице 3.

Таблица 3. Показатели, используемые для оценки использования основного капитала предприятия

Показатели	Формула расчета
Рентабельность капитала	$\frac{\text{прибыль}}{\text{авансированная среднегодовая ст} - \text{ть основного т оборотного капитала}}$
Фондоотдача (капиталоотдача)	$\frac{\text{ст} - \text{ть продукции, изготовлен. за год}}{\text{среднегодовая ст} - \text{ть основных производственных фондов}}$
Фондоемкость	$\frac{\text{стоимость основных фондов}}{\text{объем продукции}}$

Пути улучшения использования основных средств зависят от конкретных условий, сложившихся на предприятии за тот или иной период времени.

Улучшения использования основных средств на предприятии можно достигнуть путем:

- освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдачи их в аренду;

- своевременного и качественного проведения планово – предупредительных и капитальных ремонтов (сокращение сроков ремонта оборудования);

- приобретения высококачественных основных средств;

- повышения уровня квалификации обслуживающего персонала;

- своевременного обновления, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;

- повышения коэффициента сменности работы предприятия, если в этом имеется экономическая целесообразность;

- улучшения качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;

- повышения уровня механизации и автоматизации производства;

- повышения уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;

- внедрения новой техники и прогрессивной технологии – малоотходной, безотходной, энерго – и топливосберегающей;

- совершенствования организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

Тема 6. Оборотные средства предприятия

Основные понятия: производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, фонды обращения, норматив оборотных средств, текущий запас, страховой запас, транспортный и технологический запас, оборачиваемость оборотных средств, абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

- 6.1. Элементы оборотных средств.
- 6.2. Источники формирования оборотных средств.
- 6.3. Определение потребности предприятия в оборотных средствах.
- 6.4. Анализ использования оборотных средств предприятия.

Оборотные средства - это денежные средства вложенные в сырье, топливо, незавершенное производство, готовую, но еще не реализованную продукцию, а также денежные средства, необходимые для обслуживания процесса обращения.

Характерной особенностью оборотных средств является высокая скорость их оборота. Функциональная роль оборотных средств в процессе производства в корне отличается от основного капитала. Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства.

Вещественным содержанием оборотных средств являются предметы труда, а также средства труда сроком службы не более 12 мес.

Вещественные элементы оборотных средств (предметов труда) потребляются в каждом производственном цикле. Они полностью утрачивают свою натуральную форму, поэтому целиком включаются в стоимость изготовленной продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Под составом оборотных средств следует понимать входящие в их состав элементы (рис. 3).

Сырье является продукцией добывающих отраслей.

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

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

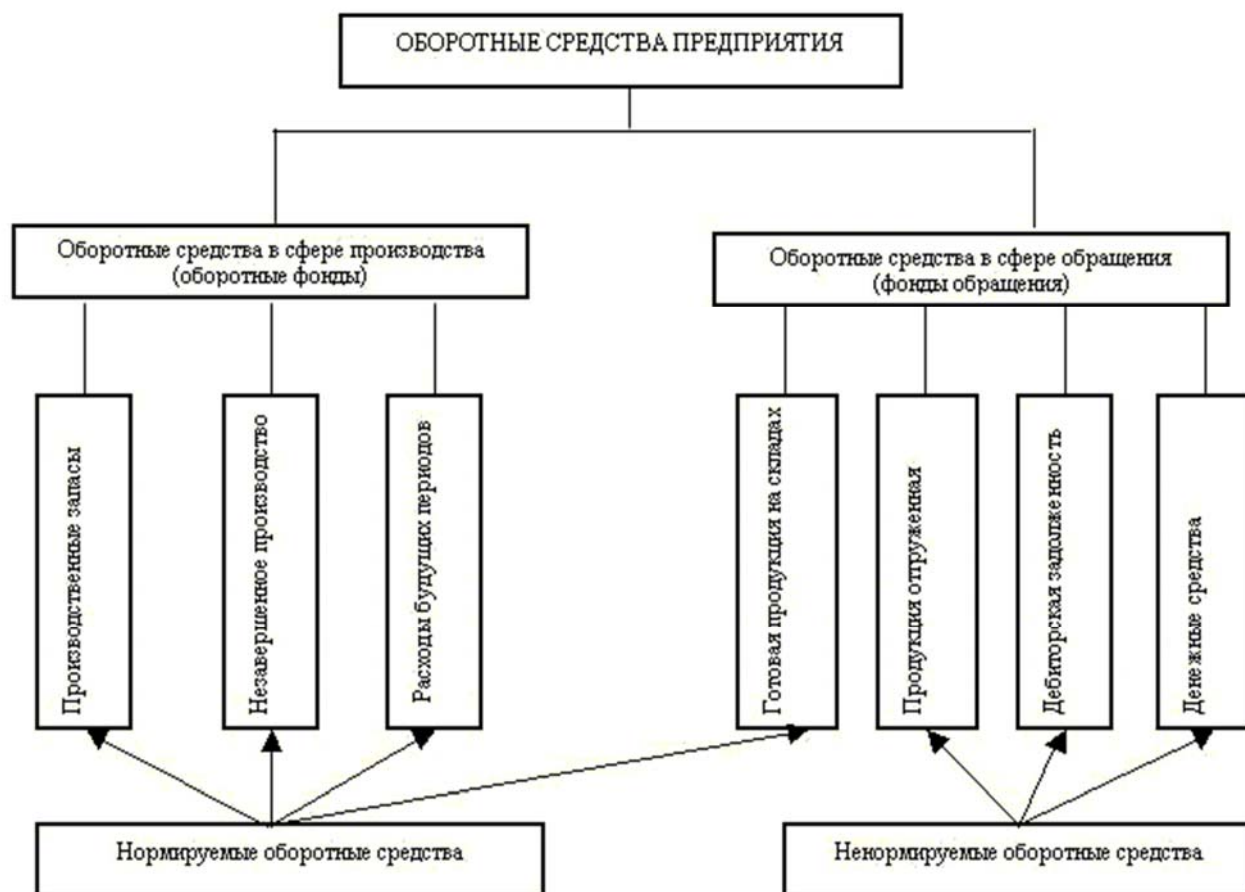


Рис. 3. Элементный состав оборотных средств

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

предприятиями предусматривает систему санкций против роста неплатежей.

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

Оборотные средства находятся в постоянном движении. Кругооборот капитала охватывает три стадии: заготовительную, производственную и сбытовую.

Любой бизнес начинается с некоторой суммы наличных денег, которые вкладываются в определенное количество ресурсов для производства.

На стадии производства ресурсы воплощаются в товар, работы или услуги. Результатом этой стадии является переход оборотного капитала из производственной формы в товарную.

После реализации произведенного продукта оборотный капитал из товарной формы вновь переходит в денежную. Размеры первоначальной суммы денег и выручки от реализации продукции (работ, услуг) не совпадают по величине. Полученный финансовый результат бизнеса (прибыль или убыток) объясняет причины несовпадения (рис. 4).

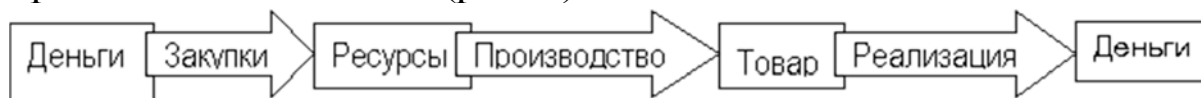


Рис. 4 Стадии кругооборота оборотных средств

Время полного кругооборота оборотных средств называется временем (периодом) оборота оборотных средств.

Время (длительность) оборота оборотных средств представляет собой один из показателей оборачиваемости. Другим показателем оборачиваемости служит коэффициент оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости - это количество оборотов, которое совершают оборотные средства за определенный период; его рассчитывают по формуле:

$$K_{об} = \frac{P}{Обс},$$

где P – объем реализованной продукции за рассматриваемый период; ОбС – средняя сумма оборотных средств за тот же период.

Время (длительность) оборота принято называть оборачиваемостью в днях. Этот показатель определяют по формуле:

$$T = \frac{D}{K_{об}},$$

где D – число дней в данном периоде (360, 90, 30);
 $K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости.

После подстановки в формулу соответствующих величин можно получить для показателя оборачиваемости развернутое выражение:

$$T = \frac{D \times Обс}{P}.$$

На каждой стадии кругооборота оборотных средств можно определять частную оборачиваемость каждого элемента оборотных средств:

$$T_i = \frac{D \times ОБС_i}{P}.$$

Частные показатели оборачиваемости можно рассчитать по особому обороту. Особым оборотом для материальных запасов является их расход на производство, для незавершенного производства – поступление товаров на склад, для готовой продукции – отгрузка, для отгруженной продукции – ее реализация.

Средние за период суммы оборотных средств, используемые при расчете показателей оборачиваемости, определяются с использованием формулы средней хронологической. Среднегодовую сумму (среднегодовые остатки оборотных средств) находят как среднеарифметическую четырех квартальных сумм:

$$Обс = \frac{(Обс_{Iкв} + Обс_{IIкв} + Обс_{IIIкв} + Обс_{IVкв})}{4}$$

Среднеквартальную сумму рассчитывают как среднюю трех среднемесячных.

Сумма оборотных средств, находящаяся в распоряжении предприятия должна быть достаточно большой, чтобы процесс кругооборота не прерывался. В то же время, наличие излишков оборотных средств негативно сказывается на результатах его деятельности.

Эффективное использование оборотных средств во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. Занижение величины оборотных средств влечет за собой неустойчивость финансового положения, перебои в производственном процессе и снижение объемов производства и прибыли. Завышение размера оборотных средств снижает возможности предприятия производить капитальные затраты для расширения производства.

Потребность в оборотных средствах зависит от множества факторов: объемов производства и реализации; характера деятельности предприятия; длительности производственного цикла; видов и структуры потребляемого сырья; темпов роста объемов производства и т.п.

Точный расчет потребности предприятия в оборотных средствах следует вести из расчета времени пребывания оборотных средств в сфере производства и сфере обращения. Чем выше скорость оборота (суммарное время пребывания в сфере производства и обращения), тем меньше потребность в оборотных средствах.

Предприятие заинтересовано в сокращении размеров своего оборотного капитала. Но это сокращение должно иметь разумные пределы, так как оборотные средства должны обеспечивать нормальный режим его работы.

При определении оптимальной потребности в оборотных средствах рассчитывается сумма денежных средств, которая будет авансирована для создания производственных запасов, заделов незавершенного производства и накопления готовой продукции на складе. Для этого используется три метода: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета.

Сущность аналитического, или опытно-статистического метода состоит в том, что при анализе имеющихся товарно-материальных ценностей корректируются их фактические запасы и исключаются излишние и ненужные ценности.

При коэффициентном методе в норматив предшествующего периода вносятся поправки на планируемое изменение объемов производства и на ускорение оборачиваемости.

Аналитический и коэффициентный методы могут применяться на тех предприятиях, которые функционируют больше года, сформировали производственную программу и

организовали производственный процесс, имеют статистические данные за прошлые годы и не располагают достаточным количеством квалифицированных специалистов для более детальной работы в области планирования оборотных средств.

Метод прямого счета предусматривает расчет запасов по каждому элементу оборотных средств. Этот метод используется при организации нового предприятия и периодическом уточнении потребности в оборотных средствах действующего предприятия.

Общие нормативы собственных оборотных средств определяются в размере их минимальной потребности для образования запасов сырья, материалов, топлива, незавершенного производства, расходов будущих периодов, готовых изделий.

Общий норматив оборотных средств состоит из суммы частных нормативов:

$$H_{общ} = H_{нз} + H_{нп} + H_{гп} + H_{бр},$$

где $H_{нз}$ – норматив производственных запасов;

$H_{нп}$ – норматив незавершенного производства;

$H_{гп}$ – норматив готовой продукции;

$H_{бр}$ – норматив будущих периодов.

Норматив производственных запасов зависит от среднесуточного потребления сырья, материалов топлива и нормы запаса в днях:

$$H_{нз} = P_c \times T_{дн},$$

где P_c - среднесуточное потребление данного вида сырья или материалов (в рублях); $T_{дн}$ – норма запаса в днях.

Средняя норма запаса в днях исчисляется в целом как средневзвешенная от норм запаса оборотных средств по отдельным видам.

Норма запаса в днях по отдельному виду, складывается из следующих составляющих:

$$T_{дн} = T_{тр} + T_{тек} + T_{стр} + T_{сезон},$$

где $T_{тр}$ – транспортный запас; $T_{тек}$ – текущий складской запас;

$T_{стр}$ – страховой (гарантийный запас); $T_{сезон}$ – сезонный запас.

Транспортный запас устанавливается по продолжительности времени пробега груза от поставщика до потребителя с учетом времени документооборота.

Если имеется несколько поставщиков, то транспортный запас определяется как средневзвешенная величина с учетом длительности пробега и размера поставки:

	Объем поставки	Время пробега груза, дн.
1-й поставщик	20	15
2-й поставщик	30	14
3-й поставщик	10	12

$$T_{\text{тр}} = (20 \times 15 + 30 \times 14 + 10 \times 12) / (20 + 30 + 10) = 14 \text{ дн.}$$

Текущим складским запасом материальных ценностей называют запас, обеспечивающий потребности производства на период между двумя очередными поступлениями их поставщиков.

В состав оборотных средств включается средний текущий запас, принимаемый в размере 50 % от продолжительности интервала между двумя смежными поставками:

$$T_{\text{тек}} = I/2,$$

где I – длительность в днях интервала между поставками.

Средний интервал между поставками можно рассчитать по формуле:

$$I = \frac{360(180,90)}{P},$$

где P – число поставок за период.

Гарантийным (страховым) запасом материальных ценностей называется запас, предназначенный для обеспечения потребностей производства на случай задержки поступления материальных ценностей.

Величину страхового запаса устанавливают как правило, в пределах 50 % от величины текущего запаса. Этот предел повышается в случае, если предприятие расположено вдали от поставщиков, потребляемые материалы являются уникальными, выпускаемая продукция требует много компонентов или комплектующих от разных поставщиков.

Сезонный запас рассчитывается на предприятиях с сезонным характером поставок сырья.

Размер оборотных средств для незавершенного производства определяется с учетом длительности производственного цикла и величины коэффициента нарастания затрат:

$$H_{\text{нп}} = B \times T_{\text{ц}} \times K_{\text{нз}},$$

где V – объем среднесуточного выпуска продукции по производственной себестоимости;

$T_{ц}$ – длительность производственного цикла;

$K_{нз}$ – коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве.

Производственным циклом называется ряд производственных процессов, выполняемых при изготовлении продукции.

Продолжительность производственного цикла складывается из времени, затрачиваемого непосредственно на операции по обработке сырья, материалов, заготовок, и времени, которое требуется на перерывы между операциями от начала первой операции до сдачи готовой продукции на склад.

Коэффициент нарастания затрат характеризует степень готовности продукции и определяется отношением себестоимости незавершенного производства к себестоимости готовой продукции.

Нарастание затрат может быть равномерным и неравномерным (замедленным и ускоренным).

Величина оборотных средств, вложенных в запасы готовой продукции на складе, зависит от среднесуточного выпуска продукции и длительности хранения продукции на складе:

$$N_{гп} = V \times T_{хр},$$

где V – среднесуточный выпуск продукции по производственной себестоимости;

$T_{хр}$ – средняя длительность хранения готовой продукции на складе.

Длительность хранения продукции на складе, в свою очередь, рассчитывается как сумма времени на формирование партии продукции для отгрузки и оформления документов на эту партию.

Рассчитанная тем или иным способом величина необходимой для нормальной работы суммы оборотных средств повышает эффективность использования этого ресурса.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, и, прежде всего, оборачиваемостью оборотных средств и длительностью одного оборота.

Чем выше, коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Оборачиваемость оборотных средств на различных предприятиях неодинакова, она зависит от их отраслевой принадлежности, а в пределах одной отрасли – от организации производства и сбыта продукции; размещения оборотных средств и других факторов.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей:

- длительностью одного оборота в днях;
- коэффициентом загрузки средств в обороте.

Снижение числа оборотов, совершаемых в рассматриваемом периоде, свидетельствует о падении темпов развития предприятия и о его неблагоприятном финансовом состоянии. Ускорение оборачиваемости оборотных средств способствует их абсолютному и относительному высвобождению из оборота.

Под абсолютным высвобождением понимается снижение суммы оборотных средств в текущем году по сравнению с предшествующим годом при увеличении объемов реализации продукции. Абсолютное высвобождение отражает прямое уменьшение потребности в оборотных средствах. Относительное высвобождение имеет место, когда темпы роста объемов продаж опережают темпы роста оборотных средств. В этом случае меньшим объемом оборотных средств обеспечивается больший размер реализации. Относительное высвобождение отражает как изменение величины оборотных средств, так и изменение объема реализованной продукции.

Показателем эффективного использования оборотных средств является также коэффициент загрузки средств в обороте. Он характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 руб. реализованной продукции. Иными словами, он представляет собой оборотную фондоемкость, т.е. затраты оборотных средств (в копейках) для получения 1 руб. реализованной продукции (работ, услуг).

Коэффициент загрузки средств в обороте (K_3) - величина, обратная коэффициенту оборачиваемости средств ($K_{об}$). Чем меньше коэффициент загрузки средств, тем эффективнее используются оборотные средства на предприятии, улучшается его финансовое положение. Важным для предприятия является и

показатель обеспеченности собственными оборотными средствами, который рассчитывается как отношение суммы собственных оборотных средств к общей сумме оборотных средств.

Кроме указанных показателей также может быть использован показатель отдачи оборотных средств, который определяется отношением прибыли от реализации продукции предприятия к остаткам оборотных средств.

Показатели оборачиваемости оборотных средств могут рассчитываться по всем оборотным средствам, участвующим в обороте, и по отдельным элементам.

Критерием оценки эффективности управления оборотными средствами служит фактор времени: чем больше оборотные средства пребывают в одной и той же форме (денежной или товарной), тем, при прочих равных условиях, ниже эффективность их использования, и наоборот. Таким образом, оборачиваемость оборотных средств на предприятии зависит от следующих факторов:

- длительности производственного цикла;
- конкурентоспособности;
- эффективности управления оборотными средствами на предприятии с целью их минимизации;
- решения проблемы снижения материалоемкости продукции;
- способа снабжения и сбыта продукции;
- структуры оборотных средств и др.

Тема 7. Трудовые ресурсы предприятия

Основные понятия: *категории персонала, профессия, квалификация, явочное и среднесписочное число рабочих, коэффициент постоянства и стабильности кадров, оборот кадров, производительность труда, факторы роста производительности труда, организация труда, норма времени, норма выработки, мотивация труда, материальное стимулирование труда, заработная плата, тарифная сетка.*

- 7.1. Состав и структура кадров предприятия.
- 7.2. Основные аспекты управления персоналом предприятия.
- 7.3. Понятие и показатели производительности труда.
- 7.4. Системы оплаты труда на предприятии.

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

Кадровый состав или персонал предприятия и его изменения имеют количественные, качественные и структурные характеристики, которые отражаются абсолютными и относительными показателями: списочная и явочная численность работников, среднесписочная численность работников, удельный вес работников отдельных подразделений (групп, категорий) в общей численности работников предприятия; темпы роста (прироста) численности работников предприятия за определенный период, средний разряд рабочих предприятия и др.

Совокупность перечисленных и ряда других показателей может дать представление о количественном, качественном и структурном состоянии персонала предприятия и тенденциях их изменения с целью повышения эффективности использования трудовых ресурсов.

Количественная характеристика персонала предприятия измеряется такими показателями как: списочная; явочная; среднесписочная численность работников.

Списочная численность работников предприятия – это численность работников списочного состава на определенное число или дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников. Показатель списочного состава работников определяется ежедневно по данным табельного учета.

Явочная численность – это количество работников списочного состава, явившихся на работу.

Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца и

деления полученной суммы на количество календарных дней месяца.

Качественные характеристики персонала оценить достаточно сложно. В настоящее время существует некоторый круг параметров, позволяющих определить качество труда:

1. экономические (сложность труда, квалификация работника, отраслевая принадлежность, условия труда, трудовой стаж);

2. личностные (дисциплинированность, наличие навыков, добросовестность, оперативность, творческая активность);

3. организационно-технические (привлекательность труда, уровень технологической организации производства, рациональная организации труда);

4. социально-культурные (коллективизм, социальная активность, общекультурное и нравственное развитие).

Структурная характеристика кадров предприятия определяется составом и количественным соотношением отдельных категорий и групп работников предприятия.

В зависимости от участия в производственном процессе весь персонал предприятия делится на две категории:

- промышленно-производственный персонал (ППП);
- непромышленный персонал.

К непромышленному персоналу относятся работники, которые непосредственно не связаны с производством и его обслуживанием. Кадры предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции и его обслуживанием, представляют собой промышленно – производственный персонал. Промышленно – производственный персонал, в зависимости от характера выполняемых им функций классифицируется на следующие категории:

- руководители;
- специалисты;
- служащие;
- рабочие (включая младший обслуживающий персонал).

В зависимости от характера трудовой деятельности кадры предприятия подразделяются по профессиям, специальностям и уровням квалификации. Профессионально - квалификационная структура кадров складывается под воздействием профессионального и квалификационного разделения труда. При

этом под профессией подразумевается особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков, а под специальностью – вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков. Специальность определяет вид трудовой деятельности в рамках одной и той же профессии.

Работники каждой профессии и специальности различаются уровнем квалификации, т.е. степенью овладения работниками той или иной профессией или специальностью, которая отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях.

Структура кадров предприятия, характеризуется соотношением различных категорий работников в их общей численности, и определяется как отношение среднесписочной численности работников i – той категории к общей среднесписочной численности персонала.

Структура кадров определяется и анализируется по каждому подразделению, и может рассматриваться по таким признакам, как: возраст; пол; уровень образования; квалификация т.д.

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия характеризует производительность труда, которая определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненной работы.

Различают производительность живого и производительность совокупного, общественного труда.

Производительность живого труда определяется затратами рабочего времени в данном производстве, на данном предприятии, а производительность общественного труда – затратами живого и овеществленного труда.

Производительность труда это качественный показатель, который можно измерить количественно через показатели выработки продукции в единицу времени и трудоемкости.

Выработка измеряется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени или приходящейся на одного среднесписочного работника или рабочего в год, (квартал, месяц), и определяется по формуле:

$$B = q / Ч_{сп},$$

где q - количество произведенной продукции или выполненной работы в натуральных или условно-натуральных единицах измерения;

Чсп – среднесписочная численность работающих, чел.

В зависимости от единицы измерения объема производства различают три метода определения выработки:

1. натуральный;
- 1а. условно-натуральный;
2. стоимостной;
3. трудовой.

Наиболее наглядно производительность труда характеризует показатель выработки продукции в натуральном выражении, измеряемый в тоннах, метрах, штуках и т.д. Если предприятие выпускает несколько видов однородной продукции, то выработка может быть выражена в условно-натуральных единицах.

В стоимостном выражении выработку на предприятии можно определять по показателям товарной и реализованной продукции в зависимости от области применения данного показателя. Сущность метода - показатель производительности труда определяется как соотношение произведенной продукции, выраженной в денежных единицах, к затратам рабочего времени. На предприятиях, производящих разнородную продукцию, показатель выработки может исчисляться лишь в стоимостном выражении, поэтому стоимостной метод получил наибольшее распространение.

На рабочих местах, в бригадах, участках и цехах, производящих разнородную и незавершенную продукцию, которую невозможно измерить ни в натуральных, ни в стоимостных единицах, показатель выработки определяется в норма-часах. При научно обоснованных нормах этот метод точно характеризует динамику производительности труда.

Производительность труда на предприятии за определенный период, изменяется под воздействием многих причин. По существу все факторы, влияющие на изменение объема производства и численности работников предприятия, оказывают влияние и на изменение производительности труда. В практике планирования и учета на большинстве действующих российских

предприятий все факторы изменения производительности труда классифицируются по следующим основным группам:

- регионально-экономические факторы (природно-климатические условия, их изменения; сбалансированность рабочих мест и трудовых ресурсов) и экономико-географические факторы (наличие местных строительных материалов; свободных ресурсов рабочей силы, электроэнергии, воды; рельеф местности; расстояние до коммуникаций и т.п.);

- факторы ускорения НТП;

- экономические факторы (совершенствование управления, организации производства и труда; планирование и управление кадрами и т.д.);

- факторы структурных сдвигов (изменение объема и структуры производства; изменение доли покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий; изменение удельных весов отдельных видов продукции);

- социальные факторы (человеческий фактор; сокращение объемов монотонного, вредного и тяжелого труда; прочие факторы).

Под резервами роста производительности труда понимаются не использованные еще реальные возможности экономии трудовых ресурсов.

Внутрипроизводственные резервы роста производительности труда выявляются и реализуются непосредственно на предприятии. К их числу можно отнести:

- снижение трудоемкости изготовления продукции (технологической, производственной и полной);

- улучшение использования рабочего времени (внедрение научной организации труда, сокращение текучести кадров);

- экономии материальных ресурсов, предметов труда и средств труда.

По времени использования резервы роста производительности труда разделяются на текущие и перспективные.

Текущие резервы могут быть реализованы в ближайшем периоде, и не требуют значительных единовременных затрат. К их числу можно отнести лучшее использование оборудования, ликвидацию или сокращение брака, применение наиболее

рациональных и эффективных систем оплаты труда, совершенствование организации труда на предприятии.

Перспективные резервы роста производительности труда обычно требуют перестройки производства, внедрения новых технологий и т.д. Для этого необходимы дополнительные капитальные вложения и значительные сроки осуществления работ.

Оплата труда – это цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе. В значительной степени она определяется количеством и качеством затраченного труда, однако на нее воздействуют и чисто рыночные факторы.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период.

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

Организация оплаты труда на предприятии состоит из следующих основных элементов:

- формирование фонда оплаты труда;
- нормирование труда;
- установление тарифной системы;
- определение формы и системы заработной платы.

Организация заработной платы характеризуется тарифным и бестарифным вариантами (рис.5).

Формы и системы заработной платы представляют собой способы установления зависимости величины заработной платы от количества и качества затраченного труда с помощью совокупности количественных и качественных показателей, отражающих результаты труда.

Основное их назначение – обеспечение правильного соотношения между мерой труда и мерой его оплаты, а также повышение заинтересованности рабочих в эффективном труде.

В современных условиях на предприятиях применяются различные формы и системы оплаты труда (рис.6), но наибольшее распространение получили две формы оплаты труда: повременная и сдельная.

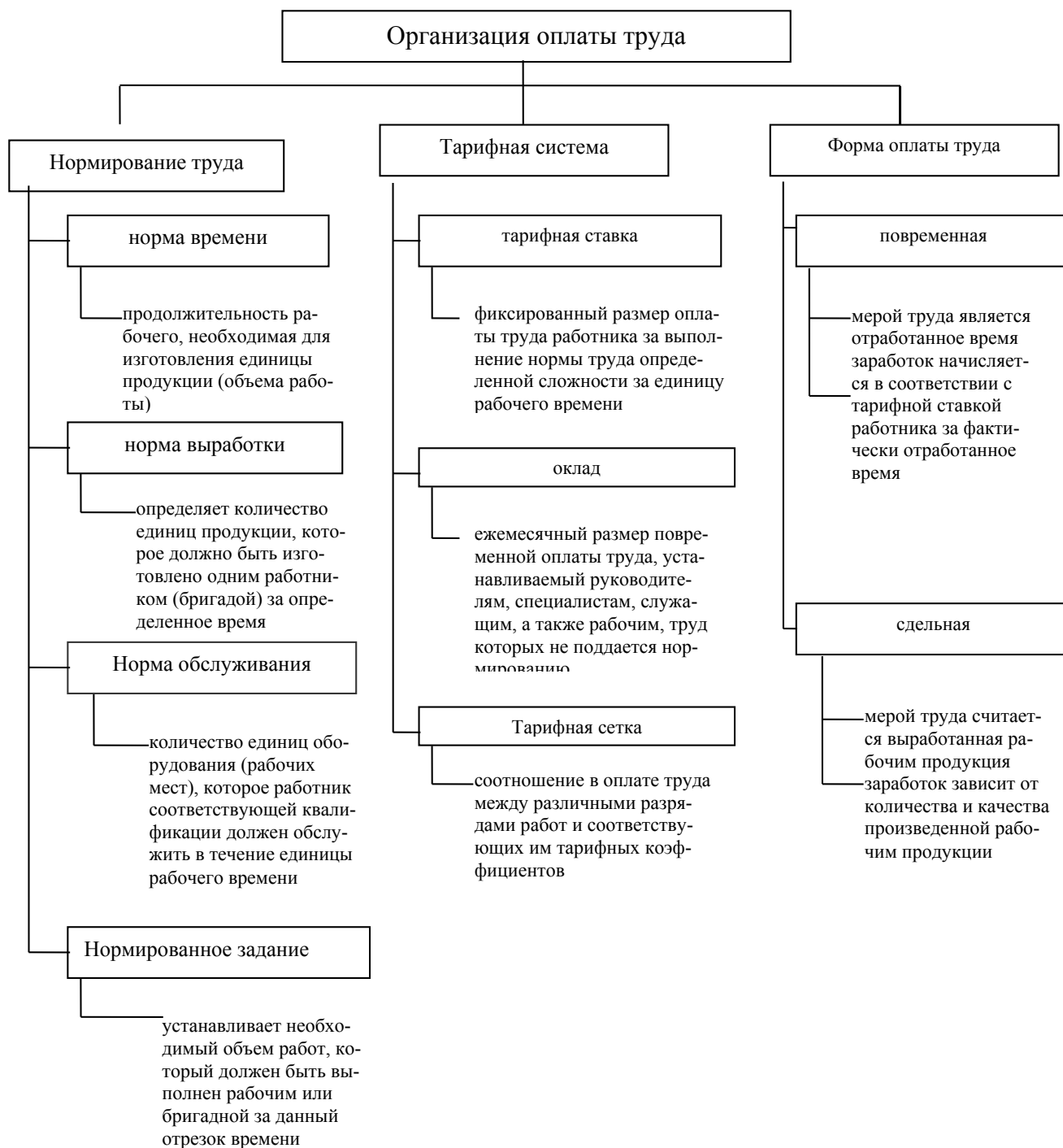


Рис. 5. Организация оплаты труда

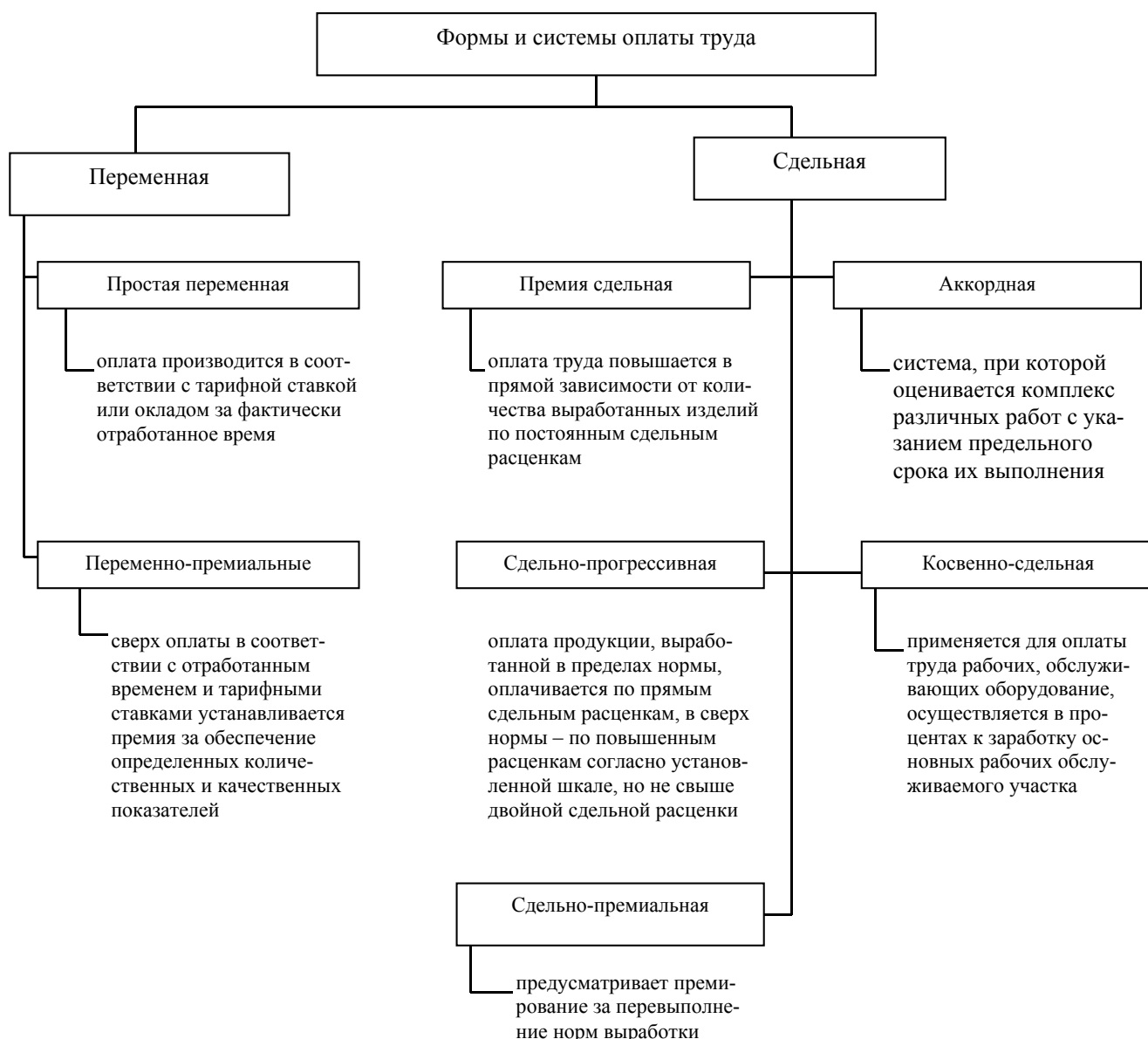


Рис.6. Существующие формы и системы оплаты труда в РФ

С переходом на рыночные отношения произошли довольно существенные изменения в организации заработной платы на предприятии. Расширены права предприятий в распределении заработанных ими средств.

Государство оставляет за собой только: регулирование минимальной заработной платы, ее корректировку по мере инфляции и создание равных возможностей для предприятий по зарабатыванию средств на оплату труда.

Кроме того, в ТК РФ регламентируются минимальные компенсационные выплаты за работу в выходные и праздничные дни, за время сверхурочной работы, предельные размеры работы

по совместительству, повышенные размеры оплаты труда во вредных и тяжелых условиях труда, оплата во время вынужденного простоя и доплаты подросткам.

Все же остальные вопросы организации оплаты труда переданы в компетенцию предприятий.

Тема 8. Издержки производства и себестоимость продукции

***Основные понятия:** затраты, издержки производства, внешние и внутренние издержки, себестоимость продукции, материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие затраты, основные и накладные затраты, прямые затраты и косвенные расходы, постоянные и переменные затраты, производственная себестоимость, полная себестоимость, калькуляция; общие, средние, предельные издержки, валовые издержки.*

8.1. Понятие затрат и издержек предприятия.

8.2. Состав и структура затрат, включаемых в себестоимость продукции.

8.3. Классификация затрат.

8.4. Группировка затрат по экономическим элементам.

8.5. Группировка затрат по статьям калькуляции.

8.6. Определение себестоимости продукции.

8.7. Основные направления снижения издержек производства.

Сущность затрат на производство и издержек производства не тождественны между собой в теоретическом и практическом планах. Издержки на производство включают полный объем затрат живого и овеществленного труда и равны стоимости продукта.

Затраты на производство состоят из собственных денежных расходов предприятий, а издержки включают нормативную прибыль.

Для учета и калькулирования затрат применяется следующая классификация:

- по виду производства – основные и вспомогательные;
- по виду продукции – отдельное изделие, группа однородных изделий, заказ, работы, услуги;

– по виду расходов – статьи калькуляции (для калькулирования себестоимости продукции и организации аналитического учета) и элементы затрат (для составления проектной сметы затрат и отчета по затратам на производство);

– по месту возникновения затрат – участок, цех, производство, бригада.

Для практического управления формированием затрат выделяют классификацию затрат с учетом вида расходов – по статьям калькуляции и элементам затрат.

Перечень статей калькуляции, их состав и методы распределения по видам продукции, работ, услуг определяются отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства.

В целях анализа всего многообразия затрат, входящих в себестоимость продукции, применяются две взаимодополняющие классификации:

- поэлементная;
- калькуляционная.

Однородные по своему экономическому содержанию затраты называются экономическими элементами независимо от того, где они расходуются и на какие цели.

Все затраты, образующие себестоимость продукции, группируются в связи с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- 1) материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация основных фондов;
- 5) прочие затраты.

Классификация затрат по экономическим элементам служит для расчета сметы затрат, а также для экономического обоснования инвестиций.

С целью выявления резервов снижения себестоимости продукции необходимо знать не только общую сумму затрат каждого предприятия по тому или иному экономическому элементу, но и величину расходов в зависимости от места их

возникновения. Такую возможность дает классификация затрат по статьям калькуляции, которую можно представить в следующем виде:

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 – стоимость энергоносителей (топлива, электроэнергии, пара, воды и т.д.), используемых только для производства товара. Покупная энергия оценивается по установленным тарифам, энергоносители собственного производства включаются по цеховой себестоимости.

5. Заработная плата производственных рабочих – включается только оплата труда (основная и дополнительная зарплата) производственных рабочих (т.е. рабочих занятых в основном производстве).

6. Отчисления на социальное страхование – от суммы заработной платы производственных рабочих, производятся по установленным законодательством нормативам.

7. Расходы на подготовку и освоение производства – затраты на подготовительные работы; затраты, связанные с освоением новых производств (пусковые расходы); повышенные затраты на производство новых видов продукции в период их освоения; расходы по подготовке и освоению выпуска продукции, не предназначенных для серийного или массового производства.

8. Общепроизводственные расходы.

9. Общехозяйственные расходы.

10. Потери от брака.

11. Прочие производственные расходы.

12. Коммерческие расходы.

Сумма первых 8 статей образует цеховую себестоимость, с 1 по 11 образуют производственную себестоимость продукции, сумма всех 12 статей – полную себестоимость продукции.

Министерства (ведомства) могут вносить изменения в приведенную типовую номенклатуру статей затрат на

производство с учетом особенностей в технике, технологии и организации производства.

Кроме поэлементной и постатейной классификации затраты классифицируются и по другим признакам (табл. 2).

Таблица 3. Классификация затрат на производство продукции

п/п	Признак классификации	Подразделение затрат
1	По экономической роли в процессе производства	Основные и накладные
2	По составу (однородности)	Одноэлементные и комплексные
3	По способу включения в себестоимость продукции	Прямые и косвенные
4	По отношению к объему производства	Условно – переменные и условно постоянные
5	По периодичности возникновения	Текущие и единовременные
6	По участию в процессе производства	Производственные и коммерческие
7	По эффективности	Производительные и непроизводительные

Основные затраты непосредственно связанные с технологическим процессом производства, - на сырье и основные материалы, вспомогательные и другие расходы, кроме общепроизводственных и общехозяйственных.

Накладные расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им. Они состоят из общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

К текущим относятся расходы, имеющие частую периодичность осуществления, например, расход сырья и материалов.

К единовременным (однородным) расходам относят затраты на подготовку и освоение выпуска новых видов продукции, расходы, связанные с пуском новых производств, и др.

Производительными считаются затраты на производство продукции установленного качества при рациональной технологии и организации производства.

Непроизводительные расходы являются следствием недостатков в технологии и организации производства (потери от простоев, брак продукции, оплата сверхурочных и др.). Производительные расходы планируются, а непроизводительные, как правило, не планируются.

Важное значение для анализа и управления издержками производства на предприятии с целью их снижения имеет классификация затрат на условно-постоянные и условно-переменные.

Условно-постоянные затраты – это затраты, которые не изменяются или изменяются незначительно в зависимости от изменения объема производства. К ним относятся: амортизация зданий и сооружений, расходы на управление производством и предприятием в целом, арендная плата и др.

Условно-переменные затраты – это затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема производства. К ним относятся: сдельная заработная плата рабочих, расходы на сырье, материалы, комплектующие изделия, технологическое топливо и энергию и др. С увеличением объема производства и реализации продукции себестоимость единицы продукции снижается за счет снижения условно-постоянных расходов на единицу продукции.

Издержки производства определяется как затраты на вводимые факторы или экономические ресурсы и принимаются как альтернативные (или вмененные), что означает, что стоимость любого ресурса, выбранного для производства, равна его ценности при наилучшем варианте использования.

Различают издержки экономические и бухгалтерские. Под экономическими издержками понимаются все виды выплат фирмы поставщикам за используемые ресурсы. Они состоят из двух видов: внешних (явных, или денежных) и внутренних (неявных, или имплицитных). Внешние издержки представляют собой денежные платежи поставщикам ресурсов: оплату сырья, материалов, топлива, заработную плату, начисление износа и т.д. Эта группа издержек и составляет бухгалтерские издержки. Внутренние издержки фирм имеют неявный, имплицитный характер. Они отражают доход на собственный дополнительно используемый ресурс (капитал, землю, труд в пределах нормального процента или ренты, как если бы денежные средства были положены в банк, земля сдана в аренду и т.д.) и нормальную прибыль (она включает заработную плату и вознаграждение предпринимателя, как если бы он работал по найму). Предприниматели несут эти затраты, но не в явной, не в

денежной форме, что позволяет включать их в экономические издержки.

Себестоимость продукции представляет выраженные в денежной форме текущие затраты предприятий на производство и реализацию продукции (работ, услуг), является качественным показателем, поскольку характеризует уровень использования всех ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия.

Себестоимость продукции конкретного предприятия определяется условиями, в которых оно действует. Такая себестоимость называется индивидуальной.

Если на основе индивидуальной себестоимости предприятий определить средневзвешенную величину затрат по отрасли, такая себестоимость будет называться среднеотраслевой. Среднеотраслевая себестоимость ближе к общественно необходимым затратам труда.

Основным документом, которым руководствуются при формировании себестоимости продукции на предприятии является Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) (ПБУ 10/99 «Расходы организаций») и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли (ПБУ 9/99 «Доходы организаций»).

Расчет себестоимости единицы конкретного вида продукции или работ осуществляется посредством калькулирования по установленным статьям затрат. Различают плановую, нормативную, сметную и фактическую калькуляции.

Плановая калькуляция отражает планируемые затраты на изготовление продукции на предстоящий период. Нормативная калькуляция включает затраты, исчисленные на базе установленных норм материальных и трудовых затрат и смет по обслуживанию производства. Сметные калькуляции разрабатываются на новую продукцию, впервые выпускаемую предприятием, которая требует разработки соответствующей нормативной базы. Фактическая калькуляция - это отчетная калькуляция, отражающая общую сумму фактически использованных затрат на производство и реализацию продукции.

Предприятия разрабатывают два варианта себестоимости продукции: для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения.

Методы калькулирования себестоимости продукции:

– прямого счета. Наиболее простой и наименее точный. При использовании этого метода себестоимость единицы продукции определяется делением общей суммы затрат на количество изготовленной продукции. Применение возможно на предприятиях, производящих однородную продукцию, в связи с этим метод прямого счета используется ограниченно и не дает представления о затратах на отдельные статьи калькуляции;

– нормативный метод калькулирования себестоимости продукции применяется на предприятиях с четко организованным учетом изменений фактических затрат каждого вида ресурсов на единицу конкретного вида продукции массового производства, основан на нормах и нормативах использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;

– расчетно – аналитический наиболее точный и совершенный метод калькулирования себестоимости продукции. При этом методе осуществляется всесторонний анализ состояния производства, возможных изменений в нем. Изучается, какие факторы и как влияют на себестоимость продукции. В основу нормативов и норм закладываются технико – экономические и организационные условия работы в проектируемом периоде.

– параметрический применяется при калькулировании однотипных, но разных по качеству изделий. Сущность заключается в установлении закономерностей изменения затрат производства в зависимости от качественных характеристик продукции. По этому же методу можно определять и дополнительные затраты на улучшение качественных характеристик продукции.

Систематическое снижение издержек - основное средство повышения прибыльности функционирования фирмы. В условиях рыночной экономики, когда финансовая поддержка убыточных предприятий является не правилом, а исключением, как это было при административно-командной системе, исследование проблем уменьшения издержек производства, разработка рекомендаций в этой области - один из краеугольных камней всей экономической теории.

Можно выделить следующие основные направления снижения издержек производства во всех сферах национальной экономики:

- использование достижений НТП;
- совершенствование организации производства и труда;
- государственное регулирование экономических процессов.

Прежде чем рассматривать основные направления экономии издержек, необходимо сделать одно существенное замечание. Дело в том, что сама деятельность предприятия по обеспечению экономии затрат в подавляющем большинстве случаев требует затрат труда, капитала и финансов. Затраты по экономии издержек тогда эффективны, когда рост полезного эффекта (в самых разнообразных формах) превысит затраты на обеспечение экономии. Естественно, что возможен и пограничный вариант, когда уменьшение издержек на производство изделия не изменяет его полезных свойств, но позволяет снизить цену в конкурентной борьбе. В современных условиях типичным является не сохранение потребительских качеств, а экономия на издержках в расчете на единицу полезного эффекта или других важных для потребителя характеристик. На практике это часто принимает такие формы, как, например, снижение стоимости единицы производственной мощности металлообрабатывающего станка.

Реализация достижений НТП заключается, с одной стороны, в более полном использовании производственных мощностей, сырья и материалов, в том числе и топливно-энергетических ресурсов, а с другой - в создании новых эффективных машин, оборудования, новых технологических процессов. Наиболее характерная черта НТП второй половины XX столетия - переход к принципиально новому технологическому способу производства. Его преимущество не только в более высокой экономической эффективности, но и в возможности производить качественно новые материальные блага, услуги, которые существенно изменяют весь уклад жизни, приоритеты жизненных ценностей.

Что касается совершенствования организации производства и труда, то 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. На нынешнем этапе экономического развития экономия живого труда в сравнении с экономией общественного труда дает более весомые результаты, о чем свидетельствуют исследования экономического роста на основе использования производственной функции.

Совершенствование организации производства в настоящее время представлено двумя основными школами: американской и японской. Это многочисленные системы материально-технического обеспечения производства, его экономического стимулирования и т.п.

В снижении издержек производства значительная роль принадлежит государственным программам в области НТП и государственным стандартам. Наиболее ярким примером государственного вмешательства в этой области можно считать многочисленные государственные и частные научно-технические программы, создание которых обусловлено существенным возрастанием затрат на топливно-энергетическую составляющую издержек (вызванным нефтяным кризисом 70-х гг. в США и других развитых странах, национальные экономики которых потребляют большой объем нефти), благодаря им удалось в значительной степени компенсировать увеличение цен на нефть.

Тема 9. Финансы предприятия

***Основные понятия:** финансовые ресурсы предприятия, уставной капитал, амортизационный фонд, выручка предприятия, прибыль предприятия, убыток предприятия, балансовая прибыль, валовая прибыль, прибыль от реализации продукции, прибыль от реализации имущества, прибыль от внереализационных мероприятий, чистая прибыль.*

9.1. Источники финансовых ресурсов предприятия.

9.2. Выручка, доходы и прибыль предприятия.

9.3. Планирование прибыли и порядок её распределения на предприятиях.

Финансы предприятий - совокупность экономических отношений предприятий, имеющих распределительный характер,

денежную форму выражения и материализуемых в доходах, поступлениях, накоплениях, формируемых в распоряжении субъектов хозяйствования для целей обеспечения производственной деятельности.

Финансовые отношения предприятий в зависимости от содержания можно сгруппировать по направлениям:

- возникающие между учредителями в момент создания предприятия по поводу формирования его уставного капитала;
- между самими предприятиями, связанные с производством и реализацией продукции;
- между подразделениями внутри предприятия;
- между предприятием и его работниками;
- между предприятием и финансами государства при уплате налогов, взносов во внебюджетные фонды, предоставлении налоговых льгот, ассигнований, уплате штрафов;
- между предприятием и банковской системой;
- между предприятием и страховыми компаниями и организациями;
- между предприятием и инвестиционными институтами при размещении инвестиций.

Финансовые ресурсы предприятия составляют денежные ресурсы, имеющиеся в распоряжении конкретного хозяйствующего субъекта, и отражают процесс образования, распределения и использования его доходов.

Источниками формирования финансовых ресурсов предприятия являются собственные средства, заемные и временно привлеченные (используемые) средства.

Собственные финансовые ресурсы формируются за счет уставного капитала, прибыли, амортизационного фонда и благотворительных или спонсорских взносов.

К заемным средствам относятся разнообразные виды кредитов, привлекаемые от звеньев кредитной системы (банков, инвестиционных институтов, государства, предприятий, домохозяйств).

Привлеченные ресурсы – средства, временно находящиеся в обороте хозяйствующего субъекта: устойчивые пассивы - задолженность по оплате труда работникам, задолженность в бюджет и внебюджетные фонды, средства кредиторов поступающие в виде предоплаты и др.

Соотношение между данными элементами финансовых ресурсов определяет финансовую устойчивость субъекта хозяйствования.

Необходимо отметить, что главным источником финансирования потребностей предприятия является прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (после уплаты налогов).

Предприятие получает прибыль:

- если выручка превышает себестоимость;
- если выручка равна себестоимости, то удается лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции и прибыль отсутствует;
- если затраты превышают выручку, то предприятие получает убыток, т.е. отрицательный финансовый результат, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Прибыль – основной источник финансовых ресурсов предприятия, связанный с получением валового дохода.

Валовой доход предприятия – это выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат, включающий в себя оплату труда и прибыль. Связь между себестоимостью, валовым доходом и прибылью предприятия приведена на рис. 7

	Валовой доход		
Материальные затраты	Оплата труда	Прибыль	
Себестоимость		Налог на прибыль	Чистая прибыль
Выручка от реализации			

Рис. 7. Связь между себестоимостью, валовым доходом и прибылью предприятия

Предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то по крайней мере к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта товаров и оказания услуг, но и

обеспечивать динамичное развитие производства в условиях конкуренции.

Существует три основных источника получения прибыли:

- первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или (и) уникальности продукта. Поддержание этого источника на высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других предприятий;

- второй источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит:

- во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);

- во-вторых, от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.);

- в-третьих, от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли);

- в-четвертых, от структуры снижения издержек производства;

- третий источник вытекает из инновационной деятельности предприятия, его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.

Прибыль является основным оценочным показателем хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия (при административно – командной системе критерием выступала производительность труда).

Прибыль всегда определяется в стоимостной форме. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в форме денежных накоплений, и выполняет ряд функций.

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью. Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия: предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как доля чистой прибыли должна быть достаточной для финансирования производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней: поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

Конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия является балансовая прибыль. Балансовая прибыль – это сумма прибылей (убытков) предприятия, как от реализации продукции, так и доходов (убытков), не связанных с ее производством и реализацией. Под реализацией продукции понимается не только продажа произведенных товаров, имеющих натурально – вещественную форму, но и выполнение работ, оказание услуг. Балансовая прибыль выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса, т.е. конечный финансовый результат работы предприятия отражается в его балансе, составляемом по итогам квартала, года. Балансовая прибыль включает три укрупненных элемента:

- прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;
 - прибыль (убыток) от реализации основных фондов, их прочего выбытия, а также от реализации иного имущества предприятия;
 - финансовые результаты от внереализационных операций.
- Балансовая прибыль (Пб) определяется по формуле:

$$Пб = \pm Пр \pm Пи \pm Пв.о ,$$

где Пр – прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг;

Пи – прибыль (убыток) от реализации имущества предприятия;

Пв.о. – доходы (убытки) от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции – это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом. Финансовый результат равен разнице между выручкой от реализации продукции в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию.

$$Пр = Вр - С/с ,$$

где Вр - выручка от реализации;

С/с – себестоимость (затраты на производство и реализацию).

Прибыль от реализации основных фондов и иного имущества - это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия, отражает прибыли (убытки) от прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Прибыль от внереализационных операций - это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнением работ, оказанием услуг. Финансовый результат определяется как доходы (убытки) за минусом расходов по внереализационным операциям.

Перечень внереализационных прибылей (убытков) предприятия разнороден и довольно обширен.

Балансовая прибыль используется для оценки эффективности производства, выявления динамики ее роста и определения общей рентабельности деятельности. Валовая же прибыль используется для целей налогообложения прибыли, для чего состав внереализационных доходов и убытков корректируется на величину штрафов, пени перечисленных в бюджет. Например:

- штрафы уплаченные составили 350 тыс. руб. в т.ч. в бюджет в виде санкций - 190 тыс. руб.;

- штрафы полученные - 371 тыс. руб.;

Тогда в состав балансовой прибыли в качестве дохода будет включена 21 тыс. руб. (371 тыс. руб. - 350 тыс. руб.), а в состав валовой будет включено 211 тыс. руб. (371 - (350 - 190)).

Чистой прибылью - называют прибыль, остающуюся на предприятии после уплаты всех налогов и используемую на развитие производства и социальные нужды.

Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли факторы, влияющие на ее получение, классифицируют по различным признакам (рис.8).

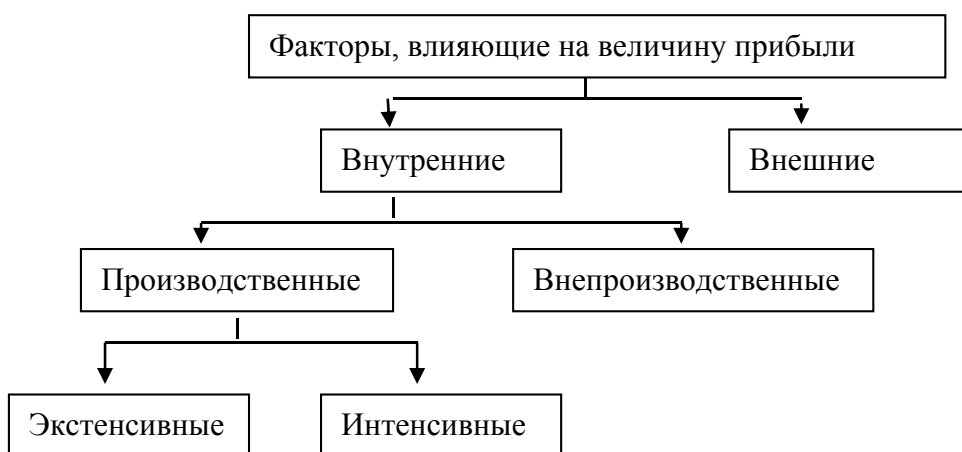


Рис. 8. Классификация факторов, влияющих на величину прибыли

Внутренние факторы действуют на прибыль через: увеличение объема выпуска и реализации продукции; улучшение качества продукции; повышение отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции.

Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и, в свою очередь, могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др.

Интенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через «качественные» изменения: повышение производительности оборудования и его качества; использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологии их обработки; ускорение оборачиваемости оборотных средств; повышение квалификации и производительности труда персонала; снижение трудоемкости и материалоемкости продукции; совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др.

К внепроизводственным факторам относятся снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и др.

Внешние факторы: конъюнктура рынка; уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы; нормы амортизационных отчислений.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выяснения конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

«Прямое» влияние на величину себестоимости продукции, а значит, и прибыли, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы – доля материальных затрат в составе себестоимости обычно колеблется от 60 до 90%.

Объектом распределения на предприятии является балансовая прибыль. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно регулируется только часть прибыли, поступающая в бюджет. Определение направлений

расходования прибыли остающейся в распоряжении предприятия находится в его компетенции. Общая схема распределения чистой прибыли выглядит так:

$$\boxed{\text{Чистая прибыль}} = \boxed{\text{Резервный фонд}} + \boxed{\text{Фонд накопления}} + \boxed{\text{Фонд потребления}}$$

Вся прибыль остающаяся в распоряжении предприятия разделяется на прибыль увеличивающую стоимость имущества (т.е. участвующую в накоплении) и прибыль, направляемую на потребление (не увеличивающую стоимость имущества). Если прибыль не расходуется она остается как нераспределенная прибыль прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала. Наличие такой прибыли свидетельствует о наличии источника для дальнейшего развития предприятия.

Тема 10. Планирование деятельности предприятия

Основные понятия: планирование производственной и хозяйственной деятельности, стратегическое, долгосрочное, краткосрочное и текущее планирование, определение оптимального объема производства продукции, нулевая прибыль, максимальная прибыль, сопоставление предельных издержек и предельного дохода, производственная программа, натуральные, трудовые и стоимостные измерители, объем продаж, объем реализованной продукции, производственная мощность.

- 10.1. Сущность и принципы планирования
- 10.2. Виды планирования
- 10.3. Определение оптимального объема производства продукции
- 10.4. Разработка и выполнение производственной программы
- 10.5. Производственные мощности предприятия

Эффективность функционирования предприятия определяется многими обстоятельствами. Среди них: правильность установления «что, сколько, какого качества и к какому времени производить продукцию или оказывать услуги» с учетом спроса и предложения; выбор оптимальной технологии и организации производства; своевременное и рациональное

ресурсное обеспечение; величина основного и оборотного капиталов; формы и методы реализации продукции и пр.

В условиях рыночной системы хозяйствования диапазон использования этих факторов чрезвычайно большой. Поэтому каждое предприятие должно стремиться к их оптимальному сочетанию.

Это предполагает необходимость применения соответствующих форм и методов их внутренней увязки. Такой формой является планирование производственной и хозяйственной деятельности предприятия. Опыт многих преуспевающих компаний промышленно развитых стран показывает, что в условиях рынка с его жесткой конкуренцией планирование хозяйственно-производственной деятельности является важнейшим условием их выживаемости, экономического роста и процветания, успешной реализации принятой стратегии развития предприятия. И в самом деле, если стратегия предприятия является принципиальной установкой его развития на будущее, то планирование представляет собой определение оптимальных путей производства и реализации продукции, поскольку в нем осуществляется как увязка ресурсов, потенциала предприятия с целями его развития во временном периоде, так и со способами их достижения. Более того, в условиях неопределенности экономического развития, наличия рисков и жесткой конкуренции, присущей рыночной системе хозяйствования, оно становится практически единственным условием, вносящим определенную устойчивость при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Именно оно позволяет предприятию на основе имеющихся внутренних возможностей спроектировать нужную организацию производства и реализации продукции с учетом изменений, происходящих в хозяйственной среде.

Вместе с тем планирование будет действенным только в том случае, если оно будет отвечать следующим требованиям:

Во-первых, планирование должно отвечать на вопросы: что, когда и как может произойти?

Во-вторых, реализацию выбранной альтернативы будущего развития необходимо осуществлять на основе решений, принимаемых сегодня.

В-третьих, планирование есть непрерывный процесс принятия решений, в ходе которого устанавливаются и уточняются по времени цели и задачи развития предприятия в связи с изменениями, происходящими вокруг него, и определяются ресурсы для их выполнения.

В-четвертых, планирование следует осуществлять по принципу, согласно которому функционирование предприятия должно быть рентабельно и обеспечивать денежные поступления и прибыль в объеме, удовлетворяющем заинтересованные в результатах работы предприятия группы лиц (собственников, учредителей, коллективов акционеров, государство и т.п.).

В-пятых, в силу различий в характере проявления факторов производства и задач, вытекающих из отдельных направлений деятельности предприятия, планирование подразделяется на долгосрочное и краткосрочное. Так, вопросы, связанные с приобретением оборудования и характером его использования, кадровой политикой, определением ассортимента продукции и рынка сбыта требуют их рассмотрения на долговременный период. В то же время вопросы, касающиеся текущего обеспечения предприятия сырьем и материалами, платы за энергию, воду, необходимо рассматривать на краткосрочный период.

Реализация этих требований предполагает, что планирование в процессе своего осуществления должно следовать следующим принципам. Это:

- гибкость, предусматривающая постоянную адаптацию к изменениям среды функционирования предприятия. Его соблюдение требует корректировки плана при различных изменениях внешней и внутренней среды;

- непрерывность, предполагающая скользящий характер планирования, прежде всего в части систематического пересмотра планов, "сдвигая" период планирования {например, после завершения отчетного месяца, квартала, года};

- коммуникативность, под которой понимается координация и интеграция усилий (или принцип холизма по Р. Акофу). Все должно быть взаимосвязано и взаимозависимо;

- участие, предполагающее важность вовлечения в него всех возможных участников процесса функционирования предприятия;

– адекватность, т.е. отражение реальных проблем и самооценки в процессе планирования. Адекватность предполагает, что реально происходящие процессы с рациональной точностью должны моделироваться при составлении плана предприятия;

– комплексность как взаимосвязь и отражение в плане всех направлений финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

– многовариантность, позволяющая выбрать наилучшую из альтернативных возможностей достижения поставленной цели. Соблюдение этого принципа требует разработки различных сценариев будущего развития предприятия исходя из вероятностных сценариев развития окружающей среды;

– итеративность, предусматривающая неоднократность увязки уже составленных разделов плана (итерации). Это обуславливает творческий характер самого процесса планирования.

На практике применяется стратегическое, долгосрочное, краткосрочное и текущее планирование. Каждое из них имеет свои формы и методы увязки ресурсов и способов достижения целей и расчета показателей. Они являются предметом рассмотрения одной из ведущих отраслей знания экономической науки – «Прогнозирование и планирование экономической деятельности».

В нашем случае планирование будет рассмотрено только с точки зрения его роли и значения в деле развития экономики предприятия в условиях рынка как средства, позволяющего найти наиболее эффективные пути увязки и развития возможностей предприятия со спросом и предложением на товары или услуги, производимые им.

Стратегическое планирование - видение предприятия в будущем, его места и роли в экономике и общественно-экономическом устройстве страны, а также основных путей и средств достижения этого нового состояния. Речь идет о формах и методах выполнения принятых стратегических решений на основе их увязки друг с другом, соответствующего ресурсного обеспечения и выбора оптимальных способов их реализации, рассчитанных на длительный период времени. Из изложенного следует, что стратегическое планирование - организационная

система методов реализации стратегических решений на предприятии. Оно характеризуется, во-первых, тем, что по сроку своего действия оно носит «обозримый» характер, во-вторых, предметом его планирования являются основные базисные процессы развития предприятия, направленные на наращивание его социально-экономического потенциала. Обозримый характер стратегического планирования обуславливается как развитием внешней среды, так и наступлением каких-то внутренних событий, которые существенно меняют стратегическую обстановку функционирования предприятия.

Стратегическое планирование - порождение рыночной системы хозяйствования. Это обуславливается многими обстоятельствами. Назовем основные:

- конкуренция, присущая рыночной системе хозяйствования, обуславливающая необходимость выработки соответствующей направленности развития экономики предприятия. Это достигается путем принятия стратегических установок развития предприятия, а само стратегическое планирование направлено на увязку ресурсов со стратегическими установками и определением путей их реализации. Последнее позволяет предприятию не только избежать рисков или, по крайней мере, ослабить их негативные последствия, но и обеспечить дальнейший рост;

- динамичное развитие научно-технического прогресса, приводящее к коренным преобразованиям производства и способствующее усилению его влияния на конкурентоспособность предприятия. Оно требует предвидеть его результаты и заблаговременно осуществлять мероприятия по их использованию или переориентированию деятельности предприятия.

Если стратегия предприятия представляет собой некое видение хозяйствующим субъектом места и роли предприятия на рынке товаров, реализуемых им, то стратегическое планирование - это конкретное указание на способ достижения данного состояния. Стратегическое планирование базируется, с одной стороны, на целях и задачах, поставленных в ходе разработки стратегии, а с другой - на основе проведения прогнозов по различным областям общественного развития (экономика, наука, техника и технология и т.д.).

Таким образом, можно сказать, что стратегическое планирование - это средство реализации стратегии предприятия, оно направлено на поиск необходимых ресурсов и путей по достижению целей, вытекающих из принятой стратегии развития. По существу, это увязка целей и ресурсов по их достижению.

Поскольку стратегия развития определяется каждым предприятием, то принимаемый стратегический план в ходе планирования придает предприятию определенность и в то же время индивидуальность. При этом определенность не может быть неизменной, поскольку она вытекает из стратегической установки. Она может быть скорректирована в связи с изменением хозяйственной среды.

Стратегическое планирование целиком и полностью является прерогативой высшего руководства предприятия. Продолжительность планового периода, который охватывает стратегическое планирование, составляет, как правило, 10-15 лет. Выбор такой длительности обуславливается рядом причин, и прежде всего тем, что за этот период обычно происходят сменяемость основных фондов, кардинальные изменения в науке и технике, изменение вкусов населения в сторону новых видов продуктов и услуг и т.д.

На базе стратегического планирования осуществляется долгосрочное планирование на ближайшие 3-5 лет. В нем установки, сделанные в стратегическом планировании, как бы получают свое экономическое обоснование и уточнение с учетом тенденций развития хозяйственной ситуации на ближайшие 3-5 лет.

На основе этих планов производится краткосрочное планирование. Его конкретным выражением являются планы развития от 1 до 3 лет. Их особенность состоит в том, что показатели ближайшего года корректируются ежеквартально, а второго и третьего годов - каждые полгода или ежегодно. Это делается для того, чтобы плановые показатели полнее отражали происходящие изменения в среде (экономика, политика, техника, конкуренция и т.д.) и в результате повышалась бы действенность составляемых планов.

В силу динамичности процессов, происходящих в деятельности предприятия и страны, необходимо осуществлять текущее планирование. Его результатом являются краткосрочные

планы (как правило, на год) с учетом и текущих тенденций спроса и предложения. В них показатели устанавливаются на год с разбивкой по кварталам. Эти планы являются скользящими, т.е. на первые 3 месяца показатели устанавливаются жесткие, неизменные, а в последующие 9 месяцев их корректируют по мере изменения ситуации. По сравнению с краткосрочными планами они являются более детальными, особенно в части движения производства и запасов товарно-материальных ценностей, ценообразования, издержек производства и т.д. По сути, в них увязываются задачи различных служб предприятия. Но более тесная координация различных служб предприятия имеет место в календарном планировании, период действия которого составляет, как правило, 10 дней. Это, по существу, программы движения продукта и всех факторов производства с указанием конкретных дат и служб, отвечающих за тот или иной вид деятельности.

Одним из основных направлений планирования на производственном предприятии является определение оптимального объема производства продукции.

Под оптимальным объемом производства продукции понимается такой объем, который обеспечивает выполнение заключенных договоров и обязательств по производству продукции (выполнению работ) в установленные сроки с минимумом затрат и максимально возможной эффективностью.

К наиболее распространенным методам определения оптимального объема производства относятся:

- метод сопоставления валовых показателей;
- метод сопоставления предельных показателей.

При использовании этих методов применяются следующие допущения:

- предприятие производит и реализует только один товар;
- целью предприятия является максимизация прибыли в рассматриваемый период;
- оптимизируются только цена и объем производства (предполагается, что все остальные параметры деятельности предприятия остаются неизменными);
- объем производства в рассматриваемый период равен объему реализации.

Приведенные допущения могут показаться достаточно жесткими, однако если принять во внимание, что именно цена выпускаемого товара и объем его производства и реализации, как правило, оказывают наибольшее влияние на экономику предприятия, применение указанных методов в значительной мере повышает вероятность того, что будут приняты верные решения.

Суть предложенных методов рассмотрим на примере гипотетического предприятия, действующего на рынке свободной конкуренции (исходные данные приводятся в табл. 4).

Таблица 4. Объем реализации продукции и издержки на ее производство

Объем реализации, тыс. шт.	Постоянные издержки, тыс. руб.	Переменные издержки, тыс. руб.	Валовые издержки, тыс. руб.
0	1200	0	1200
10	1200	200	1400
20	1200	360	1560
30	1200	490	1690
40	1200	610	1810
50	1200	760	1960
60	1200	960	2160
70	1200	1220	2420
80	1200	1550	2750
90	1200	1980	3180
100	1200	2560	3760

Метод составления валовых показателей предполагает расчет прибыли предприятия при различных объемах производства и реализации продукции. Последовательность расчета такова:

- определяется величина объема производства, при котором достигается нулевая прибыль;
- определяется объем производства с максимальной прибылью (табл. 5).

Таблица 5. Объем реализации продукции с максимальной прибылью

Объем реализации, тыс. шт.	Цена, руб.	Валовая выручка, тыс. руб.	Валовые издержки, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.
0	-	0	1200	-1200
10	48	480	1400	-920
20	48	960	1560	-600
30	48	1440	1690	-250
40	48	1920	1810	110
50	48	2400	1960	440
60	48	2880	2160	720
70	48	3360	2420	940
80	48	3840	2750	1090
90	48	4320	3180	1140
100	48	4800	3760	1040

В нашем примере нулевая прибыль достигается при объеме производства и реализации в интервале 30-40 тыс. шт. продукции, что соответствует значению валовой выручки и издержкам соответственно в интервалах 1440-1920 и 1690-1810 тыс. руб. На рис. 9 представлено наглядное графическое изображение данного метода.

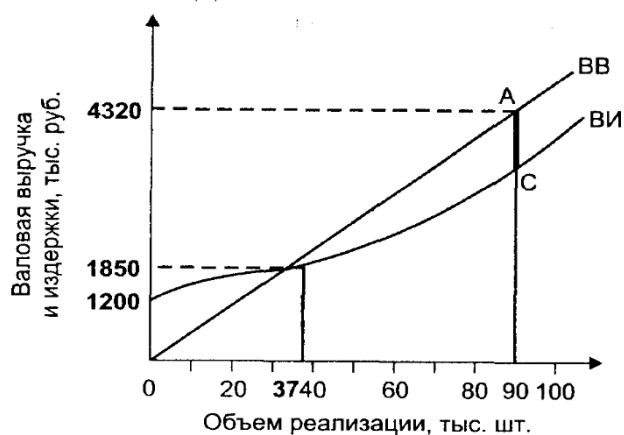


Рис. 9. Валовая выручка и валовые издержки предприятия

Прямая ВВ показывает изменение валовой выручки, а кривая ВИ — соответствующие валовые издержки. Рис. 9. показывает, что реализация продукции в объеме до 37 тыс. шт. для предприятия убыточна, поскольку кривая валовых издержек располагается выше линии валовой выручки; в точке, где производство равно 37 тыс. шт., прибыль равна нулю, а валовая

выручка примерно 1850 тыс. руб. С увеличением объемов производства после 37 тыс. шт. валовая выручка начинает превышать издержки и появляется прибыль (отрезок AC), максимальная величина которой 1140 тыс. руб. достигается при объеме производства и реализации продукции в 90 тыс. шт. Это и есть в данном случае оптимальный объем производства.

Метод сопоставления предельных показателей позволяет установить до каких пределов рентабельно увеличение производства и реализации. Он основан на сопоставлении предельных издержек и предельного дохода. Если величина предельного дохода на единицу продукции превышает величину предельных издержек на единицу продукции, то увеличение производства и реализации будет рентабельно.

Проиллюстрируем это на основе данных, приведенных в табл. 6.

Таблица 6. Расчет оптимального объема реализации продукции методом сопоставления предельных показателей

Объем реализации, тыс. шт.	Предельный доход, тыс. руб.	Предельные издержки, тыс. руб.	Валовая прибыль, тыс. руб.
10	48	20	28
20	48	16	32
30	48	13	35
40	48	12	36
50	48	15	33
60	48	20	28
70	48	26	22
80	48	33	15
90	48	43	5
100	48	58	-10

В данном случае предельным доходом на единицу продукции по сути дела является рыночная цена единицы изделия, равная 48 руб., а предельные издержки (Ипр) исчисляются как разница между последующими общими издержками и предыдущими, поделенная на объем производства.

Предельная прибыль исчисляется как разница между предельным доходом и предельными издержками.

Наглядное представление данного метода дано на рис. 10.

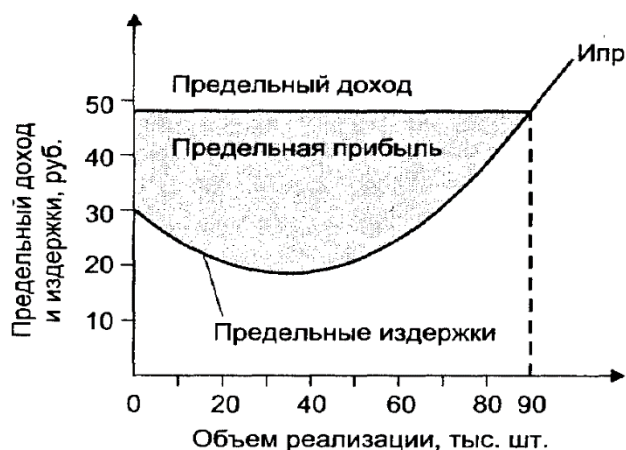


Рис. 10. Предельный доход и предельные издержки предприятия

График рис. 10. показывает, что до тех пор, пока кривая предельного дохода располагается выше кривой предельных издержек, увеличение объемов производства эффективно, т.е. расширение производства до 90 тыс. шт. рентабельно. При дальнейшем увеличении объема производства величина дополнительных издержек превысит величину дополнительного дохода на единицу продукции, что приведет к уменьшению валовой прибыли.

Планируемые объемы производства в натуральном и стоимостном выражениях отражаются в одном из разделов бизнесплана предприятия, который называется «Производственная программа». Основанием для формирования производственной программы является перспективный план выпуска продукции, разрабатываемый по результатам изучения конъюнктуры рынка и сбыта изделий в соответствии с профилированием предприятия, его подразделений и их развитием. Такой подход подразумевает выяснение растущих потребностей населения или организаций-потребителей в выпускаемой продукции.

Производственная программа разрабатывается в целом по предприятию и по основным цехам с разбивкой по месяцам, кварталам, а при необходимости, определяемой содержанием договоров с заказчиками, с установлением конкретных сроков выполнения заказов.

Производственная программа разрабатывается по всей развернутой номенклатуре и ассортименту продукции и должна обеспечивать безусловное выполнение всех договоров и заказов по всем предусмотренным ими параметрам: объемам, срокам, показателям качества и др.

При разработке производственной программы большое значение имеет правильный выбор способа выражения и единицы измерения заданного объема работ. Для этих целей используются натуральные, трудовые и стоимостные измерители.

Натуральные измерители (штуки, тонны, метры и т.д.) обеспечивают возможность получения количественного выражения и качественной характеристики тех или иных показателей и служат исходными величинами для определения потребности предприятия в рабочей силе, сырье, топливе, электроэнергии, оборудовании, производственных площадях. Однако при применении натуральных измерителей невозможно обобщить различные по характеру натуральные показатели.

Для расширения сферы применения натуральных измерителей используются условно-натуральные измерители. Они применяются в случае планирования производства однородной, однотипной или одноименной продукции. При этом за условную единицу принимают одно из однородных изделий, а все остальные приравнивают к нему по трудоемкости, материалоемкости или по какому-либо другому признаку. Условно-натуральные измерители позволяют значительно уменьшить номенклатуру. Например, одним числом можно охарактеризовать объем производства тракторов, электродвигателей, тканей, плодово-овощных консервов и т.д.

Трудовые измерители - часы и минуты рабочего времени применяются во внутрипроизводственном планировании для оценки трудоемкости единицы продукции и производственной программы. Наиболее распространенный показатель - трудоемкость или нормированные затраты рабочего времени на изготовление продукции, выполнение услуги, рассчитываемые в норма-часах. Если работа не подлежит нормированию по различным причинам, то показатель трудоемкости определяется в человека-часах. Кроме того, для измерения работы оборудования используется показатель станко-часы.

Показатели трудоемкости производственной программы (нормо-часы, человеко-часы, станко-часы) на первый взгляд вполне приемлемы для измерения объема производства. Однако в связи со снижением трудоемкости продукции человеко-часы не сопоставимы в динамике, поэтому трудовые измерители часто используются во вспомогательных расчетах.

Стоимостные измерители производственной программы носят обобщающий характер и являются универсальными при взаимоувязке всех разделов плана предприятия. В денежном выражении рассчитываются такие показатели, как объем продаж (реализованная продукция), товарная и валовая продукция, чистая и условно-чистая продукция, нормативно-чистая продукция, валовой и внутрипроизводственный оборот, нормативная стоимость обработки.

Обобщающим показателем производственной программы предприятия является объем продаж или реализованная продукция. Первый термин применяется в мировой практике, второй в отечественной. Объем продаж более объективно отражает результат деятельности предприятия как выпускающего товары, так и производящего услуги. Показатель реализованной продукции в соответствии с логикой должен применяться только для предприятий сферы материального производства, выпускающих продукцию. В условиях рыночной экономики большинство предприятий создают продукцию и выполняют услуги, поэтому показатель объема продаж применим для всех предприятий.

Объем продаж - это стоимость товаров и услуг, произведенных и реализованных предприятием за определенный период времени.

Объем реализованной продукции (Р) является одним из основных показателей, по которому оцениваются результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Он рассчитывается по формуле:

$$P = T + (P_{нп} - P_{кп}),$$

где Т - объем товарной продукции за определенный период (месяц, квартал, год);

Р_{нп}, Р_{кп} - стоимость остатков нерезализованной продукции на начало и конец того же периода соответственно.

Товарная продукция - это стоимость готовой продукции, полученной в результате производственной деятельности предприятия, законченных работ и услуг, предназначенных для реализации на сторону. На предприятиях с небольшой длительностью производственного цикла незавершенное производство поддерживается на постоянном уровне, показатели валовой и товарной продукции равны. На предприятиях с большой длительностью производственного цикла (например, судостроение) эти показатели значительно различаются.

Объем товарной продукции (T) определяется по формуле

$$T = T_p + T_n,$$

где T_p - стоимость готовых изделий (услуг, работ), предназначенных для реализации на сторону;

T_n - стоимость полуфабрикатов своей выработки и продукции вспомогательных и подсобных хозяйств, предназначенных для реализации на сторону.

Валовая продукция - характеризует весь объем выполненной работы предприятием за определенный период времени (месяц, квартал, год). В состав валовой продукции входит как законченная, так и незаконченная продукция, так называемое незавершенное производство. Объем валовой продукции (B) определяется по формуле

$$B = T + (N_{кн} - N_{нп}),$$

где $N_{кн}$, $N_{нп}$ - стоимость незавершенного производства на конец и начало периода соответственно.

Пример. Товарная продукция составляет 1 млн руб. Остатки незавершенного производства на конец периода составили 300 тыс. руб., на начало периода — 100 тыс. руб.

Валовая продукция = $1000 - 100 + 300 = 1200$ тыс. руб.

При уменьшении остатков незавершенного производства товарная продукция будет больше валовой на разницу остатков. Если незавершенное производство на начало периода составляло 300, а на конец 100 тыс. руб., то валовая продукция составит 800 тыс. руб. ($1000 - 300 + 100$).

Реализованная продукция (объем продаж) равна товарной продукции в том случае, если остатки готовой продукции на складе на начало и конец периода остались без изменений. При

увеличении остатков на складе объем продаж будет меньше товарной продукции. При уменьшении остатков объем реализации будет больше товарной продукции на величину снижения запасов готовой продукции.

Чистая продукция - это вновь созданная стоимость на предприятии. В нее входят оплата труда, выданная в виде заработной платы, оплата труда невыплаченная, но вошедшая в стоимость товара в виде налога и различных начислений, а также прибыль. В чистую продукцию не входит перенесенная стоимость, созданная на других предприятиях (оплата сырья, материалов, энергии, топлива и амортизационные отчисления с основных фондов).

Чистая продукция = Объем продаж – Материальные затраты – Амортизация.

Чистая продукция на макроэкономическом уровне воплощается в аналогичный по содержанию показатель — национальный доход.

Условно-чистая продукция — это вновь созданная стоимость, но с учетом амортизационных отчислений.

Условно-чистая продукция = Объем продаж – Материальные затраты.

Показатели чистой и условно-чистой продукции используются для анализа структуры стоимости продукции (работ, услуг), планирования фонда оплаты труда. Норматив чистой продукции представляет собой часть цены изделия, включающую основную и дополнительную заработную плату персонала с отчислениями на социальные нужды и нормативную прибыль.

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

Валовой оборот представляет собой сумму стоимости продукции всех подразделений предприятия.

Для оценки всех вышеперечисленных стоимостных показателей применяются оптовые цены, которые в свою очередь

подразделяются на действующие и сопоставимые. Действующие цены используются для текущих расчетов между производителями и покупателями, а сопоставимые (неизменные, фиксированные) - для определения динамики. В ряде случаев продукция может быть оценена в розничных или договорных ценах

Разработанные плановые задания должны быть реализованы качественно и в намеченные сроки. Для этого осуществляется оперативное управление производством. Оно включает разработку оперативно-календарных планов (графиков запуска-выпуска изделий), сменно-суточных заданий на уровне цехов, участков (бригад) и рабочих мест и контроля сроков их выполнения. Оперативное управление производством имеет большое значение для эффективного использования ресурсов предприятия и выполнения заказов в установленные сроки.

В процессе оперативного управления производством достигается четкое взаимодействие органов управления на всех стадиях производственного процесса - от получения сырья, материально-технических ресурсов до реализации продукции с целью комплексного и своевременного выполнения плана поставок продукции при наилучшем использовании располагаемых ресурсов.

Таким образом, оперативное управление производством осуществляется на основе непрерывного (повседневного) слежения за ходом производства, оказывая целенаправленное воздействие на коллективы цехов, участков (бригад), рабочих для обеспечения безусловного выполнения утвержденной производственной программы.

Максимально возможный выпуск продукции (выполнение работ, оказание услуг) за единицу времени в натуральном (или условно-натуральном) выражении в установленных производственной программой номенклатуре и ассортименте при полном использовании производственного оборудования, применении передовой технологии, современной организации производства и труда, обеспечении высокого качества продукции – это производственная мощность предприятия.

Производственная мощность выражается теми же единицами измерения, в которых определен объем выпуска продукции в производственной программе - в тоннах, метрах,

штуках и т.д. Расчет производственной мощности предприятия ведется по его подразделениям.

Основными факторами, определяющими величину производственной мощности предприятия, являются:

- состав и количество установленных машин, механизмов, агрегатов и т.д.;
- технико-экономические нормы использования машин, механизмов, агрегатов и др.;
- степень прогрессивности техники и технологии производства;
- фонд времени работы оборудования;
- уровень организации производства и труда;
- производственная площадь предприятия (основных цехов);
- намечаемые номенклатура и ассортимент продукции, непосредственно влияющие на трудоемкость производства продукции при данном оборудовании.

Производственную мощность ведущего производства можно определить по формуле:

$$M = \frac{n \times \Phi_{\max}}{M_T},$$

где M – производственная мощность ведущего цеха, участка в принятых единицах измерения;

n – число единиц ведущего оборудования в цехе, на участке;

Φ_{\max} – максимально возможный фонд времени работы ведущего оборудования, ч;

M_T – прогрессивная норма трудоемкости обработки продукции на ведущем оборудовании, ч.

Определение фонда времени работы оборудования имеет специфику для предприятий с прерывным и непрерывным процессами производства. Для предприятий с непрерывным процессом производства он рассчитывается исходя из полного календарного времени работы оборудования за вычетом часов, отводимых в плане на ремонт. Для предприятий с прерывным процессом производства годовой фонд времени работы оборудования определяется по формуле

$$T_H = (T_K - B - II)t_c - T_p,$$

где T_H – номинальный фонд времени работы оборудования за год, ч;

T_k - календарный фонд времени за год, дни;

B - количество выходных дней в году;

Π - количество праздничных дней в году;

t_c - количество часов работы в сутки;

T_r - время, планируемое на ремонт и техническое обслуживание оборудования в год, ч.

Производственная мощность предприятия, оснащенного однотипным оборудованием, может быть определена по формуле

$$M = n \times H \times T_n,$$

где n - количество единиц установленного оборудования;

H - техническая норма производительности данного оборудования.

Производственная мощность делится на проектную, входную, выходную, среднегодовую.

Проектная производственная мощность устанавливается проектом строительства, реконструкции и расширения предприятия.

Входная (входящая) производственная мощность - это мощность на начало года, показывающая, какими производственными возможностями располагает предприятие в начале планового периода.

Выходная (выходящая) производственная мощность - это мощность на конец года. Она определяется как сумма входной и вводимой в течение планового периода мощностей за вычетом мощности, вызывающей за тот же период.

Среднегодовая производственная мощность служит основой для расчета производственной программы и определяется по формуле

$$M_{ср} = M_n + \frac{M_v \times t_1}{12} - \frac{M_{вб} \times t_2}{12},$$

где $M_{ср}$ среднегодовая мощность предприятия;

M_n - мощность на начало года (входная);

M_v мощность, вводимая в течение года;

$M_{вб}$ - мощность, выбывающая в течение года;

t_1 - количество полных месяцев до конца года с момента ввода мощностей;

t_2 - количество полных месяцев до конца года с момента выбытия мощностей.

Уровень использования производственной мощности измеряется рядом показателей. Основным из них является коэффициент использования производственной мощности (K_m), который определяется по формуле:

$$K_m = \frac{V}{M_{ср}}$$

где V - количество фактически произведенной продукции за год в натуральных или стоимостных единицах измерения;

$M_{ср}$ - среднегодовая производственная мощность в тех же единицах измерения.

Другой показатель - коэффициент загрузки оборудования - определяется как отношение фактически используемого фонда времени (в станко-часах) всего оборудования к располагаемому фонду времени по тому же кругу оборудования за тот же период. Этот показатель выявляет излишнее или недостающее оборудование.

Улучшение использования производственных мощностей - одна из важнейших задач предприятия. Решение этой задачи означает увеличение производства необходимой обществу продукции, повышение отдачи созданного производственного потенциала, снижение себестоимости продукции, рост рентабельности производства.

Уровень использования производственных мощностей зависит от того, насколько полно реализуются экстенсивные и интенсивные факторы. Экстенсивное улучшение использования производственных мощностей предполагает, во-первых, увеличение времени работы действующего оборудования и, во-вторых, — повышение удельного веса действующего оборудования.

Увеличение времени работы действующего оборудования может быть достигнуто за счет:

- сокращения или полной ликвидации внутрисменных простоев оборудования на основе повышения качества ремонтного и технического обслуживания оборудования, своевременного и полного обеспечения основного производства рабочей силой, сырьем, материалами, полуфабрикатами, электроэнергией;

- сокращения целодневных простоев оборудования, повышения коэффициента сменности его работы.

Важным путем улучшения использования производственных мощностей является, с одной стороны, уменьшение количества излишнего оборудования, а, с другой, - быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования.

Значительно шире возможности интенсивного пути улучшения использования производственных мощностей. Интенсивный путь предполагает повышение степени загрузки оборудования в единицу времени. Это может быть достигнуто на основе технического совершенствования машин и механизмов, совершенствования технологии производства, улучшения организации труда, производства и управления. повышения квалификации и профессионального мастерства рабочих.

В современных условиях для многих предприятий России характерно недоиспользование производственных мощностей, главным образом в связи с трудностями сбыта продукции, а также острым недостатком собственных оборотных средств при непомерно высоких процентных ставках за кредит. Поэтому в настоящее время улучшение использования производственных мощностей связано с повышением качества и конкурентоспособности продукции, улучшением маркетинговой деятельности, расширением сбыта продукции.

Тема 11. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия и состояния его баланса

Основные понятия: экономический эффект, экономическая эффективность; показатели абсолютных, относительных и средних величин; финансовое положение предприятия, бухгалтерский баланс, актив, пассив, балансовая статья.

11.1. Сущность и показатели эффективности деятельности предприятия.

11.2. Анализ финансового положения предприятия.

11.3. Бухгалтерский баланс предприятия.

Понятия «экономический эффект» и «экономическая эффективность» относятся к числу важнейших категорий рыночной экономики. Эти понятия тесно связаны между собой.

Экономический эффект предполагает какой-либо полезный результат, выраженный в стоимостной оценке. Обычно в качестве полезного результата выступают прибыль или экономия затрат и ресурсов. Экономический эффект - величина абсолютная, зависящая от масштабов производства и экономии затрат.

Экономическая эффективность - это соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами. Экономическая эффективность зависит от экономического эффекта, а также от затрат и ресурсов, которые вызвали данный эффект. Таким образом, экономическая эффективность - величина относительная, получаемая в результате сопоставления эффекта с затратами и ресурсами.

Обычно анализируются оба показателя, характеризующие успешность экономической деятельности предприятия, так как по отдельности показатели эффекта и эффективности не могут дать полной и всеобъемлющей оценки деятельности предприятия. Например, на предприятии может быть такая ситуация, когда достигнут значительный экономический эффект, выраженный в полученной прибыли при относительно низкой экономической эффективности. И наоборот, производство может характеризоваться высоким уровнем эффективности при небольшой величине экономического эффекта.

Оценку деятельности предприятия и его экономической эффективности невозможно произвести одним каким-либо показателем. Многообразие свойств и признаков различных видов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия обуславливает и многообразие показателей. При этом проблема их использования состоит в том, что ни один из них не выполняет роль универсального показателя, по которому однозначно можно было бы судить об успехах или неудаче в бизнесе. Поэтому на практике всегда используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или показывают различные стороны деятельности предприятия.

Показатель - это признак, характеризующий какую-либо одну сторону явления, действия, их количественную или качественную характеристику (сторону) или степень выполнения

определенной задачи. В нашей стране наукой и практикой была сформирована система экономических, финансовых и статистических показателей, разработаны методы их расчета и учета. В условиях рынка на первое место выдвигаются показатели: объем продаж, прибыль, рентабельность и целый ряд оптимизационных показателей. Ориентировка производства на удовлетворение спроса резко усилила значение оценки различных вариантов удовлетворения спроса.

Все показатели, исходя из требований рынка, можно разделить на:

- оценочные, характеризующие достигнутый или возможный уровни развития или результатов той или иной деятельности;

- затратные, отражающие уровень затрат по осуществлению различных видов деятельности.

Такое деление весьма условно. Оно зависит от цели проводимого анализа. К примеру, показатель «издержки производства» в одном случае может рассматриваться как оценочный, характеризующий достигнутый уровень затрат труда, а в другом случае (при планировании) определяться как затратный, позволяющий установить количество затрат при оказании услуг. То же можно сказать о значимости показателей. Это во многом зависит от характера (вида) деятельности. Например, показатель прибыли, несмотря на всю его важность, далеко не всех интересует в одинаковой степени: арендодателя (земли, зданий, оборудования и др.) больше интересует движение ликвидности в компании, а акционеров интересует не только размер дивидендов, но и курс акций, который зависит от темпов роста объема их продаж.

В зависимости от цели анализа показатели могут выражаться в форме абсолютных, относительных и средних величин. Выделяют также структурные и приростные показатели.

Абсолютные показатели бывают стоимостными и натуральными. В условиях рыночных отношений первостепенное значение придается стоимостным, что обусловлено сущностью товарно-денежных отношений. Абсолютные показатели отражают уровень развития предприятия, достигнутый за определенный период времени. Ими являются: оборот (объем продаж), валовая и частичная выручка, валовая и частичная

прибыль, величина дивидендов, уровень издержек производства и реализации продукции, основные и оборотные производственные фонды, уставный фонд, задолженность и др.

Относительные показатели выделяются как отношения абсолютных показателей, характеризующие долю одного показателя в другом, или как отношения разнородных показателей. Процедура их оценки заключается в сравнении отчетных значений с базисными плановыми, средними за предшествующий период, отчетными за предшествующие периоды, среднеотраслевыми, показателями конкурентов и т.д. К ним относятся: прибыль на единицу стоимости основных средств, издержек или уставного фонда; производительность; фондовооруженность труда и др.

Структурные показатели - по расходам, капиталу, доходам – характеризуют долю отдельных элементов в итоговой сумме.

Природные показатели отражают свое изменение за определенный период. Они могут быть даны в относительном или абсолютном выражении. Таковыми являются, например, изменения уставного фонда за год, прибыли за год и т.д.

Следовательно, мы имеем дело с разнообразными и разнородными показателями, причем в одном и том же случае одни из них могут улучшаться, а другие ухудшаться. Например, увеличение прибыли при продажах в кредит (в случае задержки с выплатами) ведет одновременно и к уменьшению наличности. В условиях рынка в число контролируемых показателей входят: выручка от реализации, объем продаж, размер капитала, сумма чистой прибыли, величина активов, число акционеров, величина выплачиваемых дивидендов, доля экспорта в обороте и др.

Для определения эффективности хозяйственной деятельности предприятия применяется система показателей (табл. 7).

В условиях рынка важное значение имеют показатели качества продукции или оказываемых услуг, так как качество продукции сильно влияет как на повышение конкурентоспособности товаров, так и на повышение продажной цены. Последнее увеличивает объем продаж, а, следовательно, и рост прибыли.

Показатели качества различны для видов продукции разного потребительского назначения. Например, для продуктов питания

главным показателем является содержание полезных веществ; для тканей, трикотажа и нетканых материалов - прочность окраски, степень усадки, прочность на разрыв; для швейных и трикотажных изделий - соответствие моде. Для оценки товаров длительного пользования применяются показатели экономичности, надежности, долговечности, степени учета требований технической эстетики.

Таблица 7. Система показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия

Показатели	Характеристика	Способ расчета
<i>I. Производительность труда</i>		
1. Выработка	Отражает количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени или приходящееся на одного среднесписочного работника в месяц, квартал, год	Отношение количества произведенной продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции
2. Трудоемкость	Величина, обратная выработке, характеризует затраты труда на производство единицы продукции	Отношение затрат труда к объему продукции
<i>II. Показатели использования основных фондов</i>		
1. Фондоотдача	Отражает количество произведенной продукции в расчете на 1 руб. основных производственных фондов	Отношение годового объема реализованной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов
2. Фондоемкость	Показатель, обратный фондоотдаче. Отражает стоимость основных производственных фондов в расчете на 1 руб. реализованной продукции	Отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к годовому объему реализованной продукции
3. Фондовооруженность труда	Характеризует оснащенность работников предприятия основными производственными фондами	Отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднесписочной численности работников.
4. Коэффициент интенсивности использования оборудования	Характеризует эффективность использования оборудования	Отношение фактического объема выпущенной продукции к установленной производственной мощности оборудования (пропускной способности)

Показатели	Характеристика	Способ расчета
III. Показатели использования оборотных средств		
1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год)	Отношение объема реализованной продукции за отчетный период к среднему остатку оборотных средств за этот же период
2. Коэффициент закрепления оборотных средств	Показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости оборотных средств. Характеризует сумму оборотных средств, приходящихся на 1 руб. выручки от реализации	Отношение среднего остатка оборотных средств за отчетный период к объему реализации за этот же период
3. Длительность одного оборота	Показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции	Число дней в отчетном периоде, деленное на коэффициент оборачиваемости оборотных средств
4. Материалоемкость продукции	Характеризует суммарный расход всех материальных ресурсов на производство единицы продукции	Отношение суммы материальных затрат, включенных в себестоимость реализованной продукции, к ее объему
5. Материалоотдача	Показатель, обратный материалоемкости продукции. Отражает количество произведенной продукции в расчете на 1 руб. материальных ресурсов	Отношение объема реализованной продукции к сумме материальных затрат
IV. Показатели рентабельности		
1. Рентабельность продукции	Эффективность затрат, произведенных предприятием на производство и реализацию продукции	Отношение прибыли от реализации продукции к сумме затрат на производство и реализацию продукции
2. Рентабельность производства общая	Характеризует прибыльность (убыточность) производственной деятельности предприятия за определенный период времени (год, квартал)	Отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств
3. Рентабельность продаж (оборота)	Показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции	Отношение прибыли к средней за период величине чистых активов
4. Рентабельность имущества предприятия	Показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы	Отношение чистой прибыли к средней за период величине чистых активов
5. Рентабельность собственного капитала	Показывает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Служит основным критериям при оценке уровня котировки акций на бирже	Отношение чистой прибыли к средней за период величине собственного капитала

Под экономичностью понимаются такие свойства продукции, которые дают экономию средств как в производстве изделия, так и в процессе его эксплуатации. Так, последнее поколение телевизоров отличается меньшими габаритами, весом, меньшим потреблением электроэнергии и т.д.

Систематический и всесторонний анализ эффективности деятельности предприятия позволит:

- быстро, качественно и профессионально оценивать результативность хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и его структурных подразделений;

- точно и своевременно находить и учитывать факторы, влияющие на получаемую прибыль по конкретным видам производимых товаров и предоставляемых услуг;

- определять затраты на производство (издержки производства) и тенденции их изменения, что необходимо для разработки ценовой политики предприятия;

- находить оптимальные пути решения проблем предприятия и получения прибыли в ближайшей и отдаленной перспективах.

При рассмотрении показателей важно отметить, что в каждой сфере бизнеса должны быть свои показатели (часто нигде более не применяемые). Так, во многих отраслях пищевой промышленности (консервная, сахарная и др.) большое значение в целях снижения издержек производства имеют степень глубины переработки сырья, использование вторичного сырья и пр.

Для того чтобы развиваться в условиях острой конкуренции, руководитель (предприниматель) должен видеть, чувствовать результаты всех видов деятельности, а это означает, что необходимо формирование системы взаимосвязанных показателей, отражающих степень достижения целей, период и тип организации.

В условиях рыночной системы хозяйствования и жесткой конкуренцией важное значение имеют показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия. Для оценки результативности финансовой деятельности также используется система показателей, причем, с одной стороны, дается оценка показателей состояния финансов на предприятии, а с другой - успешного их применения.

Большое значение имеет знание финансового положения предприятия в каждый данный момент. С этой целью используются разнообразные коэффициенты.

1. Коэффициенты текущей платежеспособности:

– коэффициент покрытия (отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам). Используется для определения способности предприятия оплачивать текущую задолженность;

– коэффициент ликвидности (отношение сумм денежной наличности, ценных бумаг и счета к получению к краткосрочным обязательствам). Характеризует способность расплачиваться по счетам в кратчайший срок.

2. Коэффициенты долгосрочной платежеспособности:

– коэффициент отношения заемного капитала к собственному (отношение заемного капитала к собственному капиталу). Показывает степень финансовой самостоятельности;

– коэффициент обеспеченности процентов по кредитам (отношение суммы чистой прибыли до выплаты налогов и процентов по кредиту к процентам по кредиту). Характеризует степень защищенности кредиторов от недобросовестных плательщиков.

3. Коэффициенты рентабельности.

– коэффициент чистой прибыли на 1 руб. реализации (отношение чистой прибыли к общему объему продаж). Характеризует величину прибыли, приносимую каждым рублем, полученным от продажи продукции;

– коэффициент оборачиваемости активов (отношение общего объема продаж к средней величине актива). Показывает, насколько эффективно используются активы для получения каждого рубля реализации;

– коэффициент отдачи на вложенный капитал (отношение чистой прибыли к средней величине актива). Определяет рентабельность;

– коэффициент отдачи собственного капитала (отношение чистой прибыли к средней величине акционерного капитала). Характеризует выгодность инвестиций;

– коэффициент прибыли в расчете на одну акцию (отношение чистой прибыли к числу акций). Исчисляет доход, приносимый одной акцией.

4. Коэффициенты финансовой устойчивости:

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств предприятия). Отражает наличие собственных оборотных средств предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости (0,1 - 0,5);

– коэффициент маневренности собственных оборотных средств (отношение собственных оборотных средств к общей величине собственных средств (собственного капитала) предприятия). Показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и возможность пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников (0,2 - 0,5).

5. Коэффициенты, характеризующие положение на рынке:

– коэффициент рыночной цены акции к доходам на одну акцию (отношение рыночной цены одной акции к доходу на одну акцию). Показывает, сколько вкладчик может заплатить за каждый рубль дохода;

– коэффициент полученных дивидендов на одну акцию по рыночной цене (отношение дивиденда на одну акцию к рыночной цене одной акции). Отражает отдачу на вложенный акционером капитал;

– коэффициент рыночного капитала (отношение изменения рыночной цены акции конкретной компании к среднему изменению цен всех котирующихся на рынке акций, %). Характеризует степень изменения конкретных цен в сравнении с ценами акций других предприятий.

Основным инструментом, используемым при анализе платежеспособности и финансовой устойчивости, являются данные, содержащиеся в бухгалтерском балансе.

Бухгалтерский баланс представляет собой способ экономической группировки имущества предприятия по его составу и размещению и источникам формирования на определенную дату. В бухгалтерском балансе имущество предприятия рассматривается с двух позиций: по составу и размещению и по источникам образования.

Баланс представляет собой таблицу (приложение 1.), в первой части которой (актив баланса) показывается имущество по составу и размещению. Во второй части (пассив баланса)

отражаются источники формирования этого имущества и их лицевое назначение. Сумма всех статей актива баланса всегда равна сумме всех статей пассива баланса - это итог баланса, называют «валютой баланса».

Согласно принятым в отечественной практике определениям, актив рассматривается как имущественная масса (средства организации), которая должна работать и приносить прибыль организации, а пассив - как обязательства за полученные ценности (услуги), являющиеся источниками образования и размещения средств организации.

Баланс - зеркало финансового состояния предприятия, он позволяет оценить его платежеспособность, финансовую устойчивость, степень зависимости от кредиторов. Он характеризует состав имущества, которым располагает предприятие, соотношение основного и оборотного капитала, структуру оборотного капитала.

В годовом балансе все показатели приводятся по состоянию на начало и конец года, например, в балансе за 2013 год - на 1 января и на 31 декабря 2013 года. Для удобства предоставления информации пользователям бухгалтерской отчетности в действующей форме бланка бухгалтерского баланса отражаются данные о финансовых ресурсах организации за предыдущие два года.

Основным элементом бухгалтерского баланса является балансовая статья, которая соответствует виду (наименованию) имущества, обязательства, источнику формирования имущества. Статьей бухгалтерского баланса называется показатель (строка) актива и пассива баланса, характеризующий отдельные виды имущества, источников его формирования, обязательств предприятия.

Балансовые статьи объединяются в группы, группы - в разделы. Объединение балансовых статей в группы или разделы осуществляется исходя из их экономического содержания.

Активы баланса представляют собой экономические ресурсы, которые могут использоваться предприятием в своей деловой активности, и достижения финансово-экономических результатов деятельности.

Активы подразделяются на текущие и долгосрочные. Текущие активы предназначены для использования на срок, не

превышающий один год, либо в течение одного оперативного цикла предприятия (денежные средства, запасы сырья и материалов, готовая продукция, дебиторская задолженность и др.). Долгосрочные активы рассчитаны на использование в течение срока, превышающего один год (основные средства, нематериальные активы, капитальные вложения и др.).

Активы должны отвечать двум требованиям: находиться во владении предприятия и иметь денежное выражение.

Пассив баланса представляет собой перечень источников формирования активов и включает в себя как собственные источники (капитал и резервы), так и источники, временно находящиеся в распоряжении предприятия (долгосрочные и краткосрочные обязательства организации). Деление на долгосрочные и краткосрочные пассивы по срокам аналогично делению на долгосрочные и краткосрочные активы. К долгосрочным пассивам относят кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению более чем через год после отчетной даты. Краткосрочные пассивы включают заемные средства на срок до одного года, кредиторскую задолженность и пр.

Задолженность дебиторская - это выраженная в денежной форме задолженность клиентов перед предприятием по отгруженным им товарам, предоставленным услугам.

Задолженность кредиторская - это стоимостное выражение обязательств предприятия перед своими поставщиками за полученные товары и услуги, а также перед иными лицами (налоговыми органами, своими сотрудниками, банками и т.п.).

Баланс предприятия дает возможность рассчитывать и анализировать важнейшие показатели в динамике и характеризовать тенденцию изменений имущественного и финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние предприятия - комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование ресурсов, финансовую устойчивость предприятия, ликвидность баланса. Отчетность позволяет определить общую стоимость имущества предприятия, стоимость иммобилизованных (т.е. основных и прочих внеоборотных) средств, стоимость мобильных (оборотных) средств, материальных оборотных средств, величину собственных и заемных средств предприятия.

По данным бухгалтерской отчетности устанавливается излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, при этом имеется возможность определить обеспеченность предприятия собственными, кредитными и другими заемными источниками.

Баланс представляет собой фотоснимок предприятия и отражает состояние его финансов на определенную дату. Хотя сам по себе баланс не может характеризовать деятельность предприятия, но сравнение данных балансов на различные даты позволяет проанализировать изменения в финансово-экономическом состоянии предприятия и хотя бы косвенно оценить эффективность его производственно-хозяйственной деятельности.

Контрольный тест к теме 2

Укажите правильный вариант ответа

1. Какую ответственность несут члены товарищества на вере по его обязательствам?
 - а) полные товарищи и коммандитисты несут полную ответственность;
 - б) полные товарищи и коммандитисты несут ответственность в пределах своего вклада;
 - в) полные товарищи несут полную ответственность по товарищества, как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а коммандитисты – в пределах вклада имущество товарищества.
2. Какие права имеет собственник в отношении принадлежащего ему имущества?
 - а) право владения;
 - б) право владения и пользования;
 - в) право владения, пользования и распоряжения.
3. За унитарным предприятием имущество закрепляется:
 - а) на праве собственности;
 - б) на праве хозяйственного ведения или оперативного управления;
 - в) передается по договору аренды.
4. Объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии - это:
 - а) общество с ограниченной ответственностью;
 - б) товарищество на вере;
 - в) производственный кооператив;
 - г) унитарное предприятие.
5. К основным функциям предприятия можно отнести:
 - а) управление и организация труда;
 - б) создание рабочих мест для населения, живущего в окрестностях предприятия;
 - в) охрана окружающей среды;
 - г) обеспечение персонала заработной платой.
6. Предприятия классифицируются по виду и характеру деятельности на:
 - а) государственные, муниципальные, частные;

- б) предприятия производственной и непроизводственной сферы.
 - в) иностранные, национальные, совместные предприятия;
 - г) производственные кооперативы, унитарные предприятия, акционерные общества.
7. Результатом взаимодействия компонентов внутренней среды предприятия является:
- а) средства производства, персонал;
 - б) информация, деньги;
 - в) готовая продукция, производство;
 - г) готовая продукция.
8. К мелким предприятиям относятся предприятия:
- а) с численностью занятых до 50 человек;
 - б) с объемом продаж до 500 тыс. рублей;
 - в) с чистой прибылью до 250 тыс. рублей.
9. По формам собственности предприятия различают:
- а) производственные кооперативы, унитарные предприятия, акционерные общества;
 - б) государственные, национальные, частные предприятия;
 - в) государственные, муниципальные, частные, кооперативные предприятия;
 - г) предприятия, находящиеся в собственности общественных организаций, полное товарищество, ООО.
10. По принадлежности капитала выделяют:
- а) национальные, иностранные и совместные предприятия;
 - б) государственные, муниципальные, производственные кооперативы, частные предприятия;
 - в) государственные, национальные, унитарные предприятия.

Контрольный тест к теме 5

Укажите правильный вариант ответа

1. На какие группы делятся основные фонды в зависимости от функционального назначения в производственном процессе?
- а) активные и пассивные;
 - б) производственные и непроизводственные;
 - в) собственные и арендованные.
2. В состав основных производственных фондов предприятия включаются материально-вещественные элементы:

а) здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудования, транспортные средства, инструменты и приспособления, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги;

б) здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудования, транспортные средства, инструменты и приспособления, производственный инвентарь и принадлежности, хозяйственный инвентарь, незавершенное производство, расходы будущих периодов;

в) здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудования, транспортные средства, инструменты и приспособления, производственный инвентарь и принадлежности, хозяйственный инвентарь, запасы сырья и материалов, продукция на складе.

3. Что такое производственная структура основных производственных фондов?

а) состав основных производственных фондов;

б) процентное соотношение различных групп ОПФ по вещественно-натуральному составу в общей среднегодовой стоимости;

в) процентное соотношение количества единиц оборудования в каждой группе.

4. В группу сооружений включаются:

а) административные здания, хозяйственные строения;

б) теплосеть, паропроводы;

в) дороги, эстакады, тоннели;

г) стеллажи, инструменты, контейнеры.

5. Остаточная стоимость основных производственных фондов - это:

а) стоимость реализации изношенных и снятых с производства основных фондов;

б) разница между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой износа;

в) разница между первоначальной и ликвидационной стоимостью.

6. Если увеличить коэффициент сменности, то как изменится показатель фондоотдачи?

а) повысится;

- б) понизится;
 - в) останется без изменений.
7. В каком случае будет наблюдаться рост показателя фондоотдачи?
- а) темпы роста ОПФ опережают темпы роста объема выпуска продукции;
 - б) темпы роста ОПФ опережают темпы роста фондоотдачи;
 - в) темпы роста объема выпуска продукции опережают темпы роста ОПФ.
8. Уровень использования основных производственных фондов характеризует:
- а) рентабельность, прибыль;
 - б) фондоотдача, фондоемкость, рентабельность;
 - в) производительность труда рабочих.
9. К форме простого воспроизводства основных фондов относятся:
- а) замена устаревших средств труда, капитальный ремонт;
 - б) техническое перевооружение, модернизация оборудования, реконструкция предприятия;
 - в) новое строительство, расширение действующих предприятий, капитальный ремонт;
 - г) замена устаревших средств, новое строительство, техническое перевооружение.
10. Экстенсивное использование основных производственных фондов характеризуют:
- а) фондоотдача, фондоемкость;
 - б) коэффициент сменности, коэффициент загрузки оборудования;
 - в) фондовооруженность труда;
 - г) рентабельность производства.

Контрольный тест к теме 6

Укажите правильный вариант ответа

1. В состав оборотных производственных фондов предприятия входят материально-вещественные элементы:
- а) производственные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, покупных изделий, запасных частей, топлива, незавершенное производство, расходы будущих периодов;

- б) оборудование, приспособления, тара;
- в) готовая продукция на складе, денежные средства в кассе, на расчетном счете предприятия.

2. Оборотные средства – это ...

- а) совокупность денежных средств, авансируемых для создания основных производственных фондов и оборотных производственных фондов;
- б) совокупность денежных средств, авансируемых для создания запасов оборотных производственных фондов и фондов обращения;
- в) совокупность денежных средств, авансируемых для создания производственных запасов, сырья, материалов, топлива, тары.

3. К каким фондам относятся готовая продукция на складе предприятия, продукция отгруженная, но не оплаченная потребителем?

- а) к оборотным производственным фондам;
- б) к основным производственным фондам;
- в) к фондам обращения.

4. К производственным запасам относят:

- а) сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, энергия;
- б) полуфабрикаты собственного производства, тара, запасные части для ремонта;
- в) незавершенное производство, расходы будущих периодов.

5. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств характеризует:

- а) среднюю продолжительность одного оборота оборотных средств;
- б) объем товарной продукции на 1 рубль производственных фондов;
- в) количество оборотов оборотных средств за определенный период;
- г) затраты производственных фондов на 1 рубль товарной продукции.

6. Оборотные средства классифицируются по следующим элементам:

- а) производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовая продукция на складах,

продукция отгруженная, но еще не оплаченная, средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке;

б) производственные запасы, незавершенное производство, инструменты, расходы будущих периодов, передаточные устройства, готовая продукция на складах, продукция отгруженная, но еще не оплаченная, средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке;

в) незавершенное производство, готовая продукция на складах, продукция отгруженная, но еще не оплаченная, транспортные средства, инструменты и приспособления, производственный инвентарь, запасы сырья и материалов, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке.

7. Как влияет себестоимость продукции на размер незавершенного производства?

а) чем ниже затраты на производство, тем меньше объем незавершенного производства в денежном выражении;

б) чем ниже затраты на производство, тем больше объем незавершенного производства в денежном выражении;

в) чем выше затраты на производство, тем меньше объем незавершенного производства в денежном выражении;

г) никак не влияет.

8. Кругооборот оборотных средств завершается...

а) отгрузкой продукции потребителю;

б) продукцией на складе предприятия;

в) зачислением выручки и 1085 на счет предприятия.

9. По какой формуле определяется продолжительность одного оборота?

а) $D = \frac{T \times O_{ср}}{V_p}$; б) $D = \frac{V_p}{T \times O_{ср}}$; в) $D = \frac{V_p \times O_{ср}}{T}$

Контрольный тест к теме 7

Укажите правильный вариант ответа

1. Списочная численность работников предприятия – это...

а) численность списочного состава на определенную дату;

б) количество работников списочного состава, явившихся на определенную дату;

в) численность работников за определенный период времени.

2. На какие категории делится персонал предприятия в зависимости от участия в производственном процессе?
- а) промышленно-производственный персонал, непромышленный персонал;
 - б) руководители, специалисты, служащие;
 - в) основные рабочие, вспомогательные рабочие.
5. Уровень производительности труда характеризуют:
- а) фондоотдача, фондоемкость;
 - б) выработка на одного работающего, трудоемкость продукции;
 - в) фондовооруженность, коэффициент сменности.
6. Выберите из следующего перечня показатель, характеризующий эффективность использования трудовых ресурсов:
- а) рентабельность;
 - б) фондовооруженность труда;
7. Сдельная форма заработной платы применяется при:
- а) наличии количественных и качественных показателей работы, которые непосредственно зависят от данного рабочего (бригады);
 - б) выполнении работ по обслуживанию оборудования;
 - в) отсутствии технически обоснованных норм труда.
8. Начисление заработной платы работникам по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное на производстве время – это:
- а) сдельная форма оплаты труда;
 - б) аккордная система оплаты труда;
 - в) косвенно-сдельная форма оплаты труда;
 - г) повременная форма оплаты труда.
9. К компенсационным выплатам относятся надбавки доплаты за:
- а) высокую квалификацию работника;
 - б) профессиональное мастерство;
 - в) работу вечернее и ночное время;
 - г) совмещение нескольких профессий.
10. Тарифная система оплаты труда включает:
- а) тарифные ставки, тарифные сетки;
 - б) тарифные ставки, должностные оклады, тарифные сетки;
 - в) тарифные ставки, тарифные сетки, тарифно-квалификационный справочник.

Контрольный тест к теме 8

Укажите правильный вариант ответа

1. Какие затраты относятся к условно-постоянным?
 - а) средняя заработная плата производственных рабочих;
 - б) заработная плата управленческого персонала;
 - в) затраты на топливо и энергию на технологические нужды.
2. Классификация затрат по экономическим элементам служит для:
 - а) экономического обоснования инвестиций;
 - б) определения расходов на обслуживание и управление производством;
 - в) расчета себестоимости единицы конкретного вида продукции.
3. Группировка затрат по экономическим элементам включает затраты на:
 - а) топливо и энергию на технологические цели, основную заработную плату производственных рабочих, материальные затраты;
 - б) амортизацию основных фондов, подготовку и освоение производства, оплату труда, топливо и энергию на технологические цели;
 - в) оплату труда, амортизацию основных фондов, прочие затраты, материальные затраты, отчисления на социальные нужды.
4. Какие затраты относятся к условно-переменным?
 - а) материальные затраты;
 - б) амортизационные отчисления;
 - в) заработная плата управленческого персонала;
 - г) проценты по кредитам.
5. В какие из перечисленных затрат включаются представительские расходы?
 - а) коммерческие расходы;
 - б) прочие производственные расходы;
 - в) общехозяйственные расходы;
 - г) административные и управленческие расходы.
6. Какое влияние на себестоимость единицы продукции оказывают постоянные затраты при изменении объемов производства?

а) при снижении объемов производства затраты падают; при повышении - растут;

б) при снижении объема производства затраты растут; при увеличении - падают;

в) никакое.

7. Для обоснования, какого конкретного решения исходным показателем предприятия является себестоимость единицы продукции?

а) для определения объема производства;

б) для определения цены товара;

в) для изменения организационной структуры предприятия.

8. Понятие себестоимости продукции отражает:

а) текущие затраты на производство;

б) капитальные затраты;

в) выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции;

г) затраты на сырье, материалы и заработную плату работающих.

9. Какая статья себестоимости не включается в цеховую себестоимость:

а) стоимость сырья и материалов;

б) общезаводские расходы;

в) амортизация;

г) цеховые расходы.

10. Какие затраты не относятся к прямым расходам:

а) сырье и материалы;

б) возвратные отходы;

в) заработная плата основных производственных рабочих;

г) расходы по эксплуатации и содержанию оборудования.

Контрольный тест к теме 9

Укажите правильный вариант ответа

1. Валовой доход предприятия – это...

а) выручка от реализации продукции за вычетом материальных затрат;

б) выручка от реализации продукции за вычетом себестоимости;

в) выручка от реализации продукции.

2. К внутренним факторам, влияющим на величину прибыли относятся:

- а) конъюнктура рынка, природные условия;
- б) нормы амортизационных отчислений, уровень цен на материальные ресурсы;
- в) конкурентоспособность продукции, уровень хозяйствования;
- г) государственное регулирование цен, тарифов.

3. При реализации основных фондов финансовый результат определяется как разница между:

- а) продажной ценой реализованных на сторону основных фондов и их остаточной стоимостью;
- б) продажной ценой реализованных на сторону основных фондов и их остаточной стоимостью с учетом расходов по их реализации;
- в) продажной ценой реализованных на сторону основных фондов и понесенных расходов по их реализации.

4. Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через:

- а) снижение трудоемкости и материалоемкости продукции;
- б) ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- в) изменение объема средств и предметов труда;
- г) повышение квалификации персонала.

5. Прибыль от реализации продукции рассчитывается как:

- а) выручка от реализации продукции за вычетом материальных затрат;
- б) выручка от реализации продукции за вычетом остаточной стоимости;
- в) выручка от реализации продукции за вычетом себестоимости продукции.

6. В состав балансовой прибыли предприятия включается:

- а) выручка, полученная от реализации продукции;
- б) денежное выражение стоимости товаров;
- в) разность между объемом, реализованной продукции в стоимостном выражении и ее себестоимостью;
- г) прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; прибыль (убыток) от реализации основных фондов и иного имущества предприятия; финансовый результат от внереализационных операций.

7. Под понятием «прибыль от реализации продукции» подразумевается:

- а) выручка, полученная от реализации продукции;
- б) денежное выражение стоимости товаров;
- в) финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом;
- г) чистый доход предприятия.

Контрольный тест к теме 10

Укажите правильный вариант ответа

1. Какая из названных позиций правильно характеризует сущность плана:

- а) прогноз развития предприятия;
- б) концепция деятельности предприятия;
- в) программа деятельности предприятия.

2. Какие из названных характеристик правильно характеризуют принцип гибкости планирования:

- а) корректировка плана в связи с нехваткой ресурсов;
- б) адаптация плана к изменениям внешней среды;
- в) корректировка плана в связи со сменой руководства предприятия.

3. Принцип непрерывности планирования означает пересмотр планов:

- а) каждый квартал;
- б) каждый месяц;
- в) каждую декаду.

4. По видам различают планирование:

- а) стратегическое;
- б) долгосрочное;
- в) краткосрочное;
- г) текущее;
- д) труда и заработной платы;
- е) прибыли.

5. Какие из названных позиций правильно характеризуют стратегическое планирование. Это –

- а) видение предприятия в будущем;

- б) наиболее долгосрочное в сравнении с другими видами планирования;
 - в) детальный план развития предприятия;
 - г) способ достижения долгосрочных целей предприятия.
- 6.** Какие из названных показателей относятся к стоимостным показателям производственной программы:
- а) реализованная продукция;
 - б) товарная продукция;
 - в) прибыль;
 - г) валовая продукция;
 - д) себестоимость продукции.
- 7.** В объем валовой продукции включается:
- а) объем товарной продукции;
 - б) объем реализованной продукции;
 - в) стоимость незавершенного производства;
 - г) стоимость полуфабрикатов своей выработки.
- 8.** Показатель чистой продукции рассчитывается путем вычитания из объема продаж:
- а) материальных затрат;
 - б) оплаты труда;
 - в) амортизации.
- 9.** Расчет производственной мощности предприятия ведется в следующей последовательности:
- а) по рабочим местам;
 - б) по агрегатам и группам технологического оборудования; в) по отделам и службам предприятия;
 - г) по производственным участкам;
 - д) по основным цехам и предприятию в целом.
- 10.** Какие из названных позиций относятся к основным факторам, определяющим величину производственной мощности предприятия:
- а) состав и количество установленных машин, механизмов, агрегатов;
 - б) резервное оборудование;
 - в) степень прогрессивности техники и технологии производства;
 - г) фонд времени работы оборудования,;
 - д) количество работающих на предприятии.

Контрольный тест к теме 11

Укажите правильный вариант ответа

1. Какие из названных показателей характеризуют экономическую эффективность:

- а) прибыль предприятия;
- б) рентабельность продукции;
- в) производительность труда;
- г) себестоимость продукции;
- д) фондоотдача.

2. Какие из перечисленных позиций относятся к абсолютным показателям:

- а) стоимость основных производственных фондов;
- б) объем реализованной продукции;
- в) балансовая прибыль;
- г) выработка на одного рабочего;
- д) размер уставного капитала;
- е) фондовооруженность труда.

3. Всесторонний анализ эффективности деятельности предприятия позволяет:

- а) оценивать результативность хозяйственной деятельности предприятия;
- б) определять производственную мощность предприятия;
- в) находить и учитывать факторы, влияющие на величину прибыли;
- г) находить оптимальные пути решения проблем предприятия.

Назовите правильные варианты ответов.

4. Какие из перечисленных позиций относятся к внеоборотным активам:

- а) патенты, лицензии, товарные знаки;
- б) деловая репутация предприятия;
- в) незавершенное производство;
- г) здания, машины, оборудование;
- д) долгосрочные финансовые вложения;
- е) готовая продукция.

5. Какие из названных позиций относятся к оборотным активам:

- а) сырье и материалы;
- б) товары отгруженные;
- в) земельные участки;

- г) дебиторская задолженность;
- д) денежные средства;
- е) незавершенное строительство.

6. Какие из названных позиций относятся к пассиву баланса предприятия:

- а) уставный капитал;
- б) резервный капитал;
- в) заемные средства;
- г) расходы будущих периодов;
- д) кредиторская задолженность;
- е) доходы будущих периодов.

7. Какие из названных позиций относятся к краткосрочным обязательствам:

- а) кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты;
- б) задолженность перед персоналом предприятия;
- в) займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты;
- г) задолженность перед бюджетом;
- д) задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов.

**Примерный перечень вопросов к экзамену по курсу
«Основы экономической деятельности предприятия»
для студентов ОФО и ЗФО**

1. Какие классификационные признаки предприятия являются наиболее важными?
2. Каковы особенности индивидуального предпринимательства?
3. Особенности товарищества за как формы предпринимательства.
4. Сущность акционерной формы хозяйствования.
5. Виды акций и признаки их отличий друг от друга.
6. Основные проблемы развития акционерной формы хозяйствования в России.
7. Проблемы становления и развития малого предпринимательства в России.
8. Основные функции рынка.
9. Дайте характеристику основным типам рынков.
10. Поведение предприятия в условиях несовершенной конкуренции.
11. Поведение предприятия в условиях совершенной конкуренции.
12. Государственный контроль за деятельностью предприятий-монополистов.
13. Сущность понятий «имущество предприятия» и «капитал предприятия».
14. Источники формирования собственного и заемного капитала, их значение в деятельности предприятия.
15. Особенности формирования уставного капитала АО.
16. Сущность, состав и структура ОФ.
17. Оценка ОФ.
18. Износ и амортизация ОФ.
19. Показатели и пути улучшения использования ОФ.
20. Сущность и состав оборотных средств.
21. Кругооборот оборотных средств.
22. Нормирование оборотных средств.
23. Показатели и пути улучшения использования оборотных средств.
24. Формы и системы оплаты труда на предприятии.

25. Организация технического нормирования труда.
26. Научная организация труда на предприятии.
27. Государственное регулирование уровня оплаты труда и занятости.
28. Производственный процесс и его содержание.
29. Методы организации производственного процесса.
30. Разработка и организация производственного процесса на предприятии.
31. Сущность организации и основные задачи, решаемые инструментальным хозяйством предприятия.
32. Методики определения потребности предприятия в инструменте.
33. Функциональные подразделения инструментального хозяйства предприятия.
34. Характеристика планово-предупредительного ремонта на предприятии.
35. Сущность организации выполнения ремонтных работ на предприятии.
36. Схемы, применяемые для материально-технического обеспечения цехов предприятия в современных условиях.
37. Характеристика тенденций развития производственной инфраструктуры предприятия.
38. Управление и эффективность производства.
39. Структура и функции аппарата управления предприятием.
40. Особенности управления предприятиями различных организационно-правовых форм.
41. Показатели эффективности управления производством.
42. Опыт зарубежных стран в управлении производством.
43. Сущность планирования. Требования, предъявляемые к планированию.
44. Принципы планирования.
45. Виды планирования.
46. Стоимостные показатели производственной программы.
47. Техничко-экономическое обоснование производственной программы.

48. Показатели использования производственной мощности.
49. Пути улучшения производственной мощности.
50. Стратегическое планирование.
51. Бюджетирование как система финансового планирования.
52. Сущность издержек производства зарубежных фирм.
53. Назначение группировки затрат по экономическим элементам.
54. Экономическое назначение классификации затрат по статьям калькуляции.
55. Нормы, нормативы и лимиты затрат используемые при расчетах.
56. Определение себестоимости затрат для целей бухгалтерского учета.
57. Закономерности движения кривых средних и общих затрат зарубежной фирмы.
58. Оптимум объёма производства с точки зрения минимизации затрат фирмы. Планирование затрат.
59. Резервы и факторы снижения себестоимости продукции.
60. Сущность и содержание ценовой политики на предприятии.
61. Методы расчета цен.
62. Ценообразование на различных рынках.
63. Управление качеством продукции.
64. Сущность и содержание сертификации.
65. Конкурентоспособность предприятия и его продукции.
66. Особенности финансирования инновационной деятельности предприятий.
67. Этапы разработки и реализации инвестиционной деятельности предприятия.
68. Методы оценки и показатели эффективности инвестиционного проекта.
69. Риски инвестиционных проектов.
70. Максимизация прибыли в зависимости от различных факторов.

71. Анализ чувствительности прибыли к изменениям цены и структуры затрат.
72. Финансовое обеспечение предприятия.
73. Формы и виды взаимодействия предприятий с банками и их особенности.
74. Особенности отношений предприятия со страховыми компаниями.
75. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий.
76. Сущность иностранных инвестиций в национальную экономику.
77. Принципы построения баланса предприятия, его назначение.
78. Показатели эффективности использования ресурсов предприятия.
79. Система показателей рентабельности.
80. Показатели платежеспособности предприятия.
81. Анализ финансовой устойчивости предприятия.
82. Цели и задачи анализа эффективности производства и финансового состояния предприятия.

**Темы рефератов по дисциплине
«Экономика и организация производства»
для студентов ОФО и ЗФО**

1. Предприятие как основной хозяйствующий субъект в условиях рынка.
2. Прогнозирование и планирование деятельности предприятия.
3. Роль экономического анализа в повышении эффективности деятельности предприятия.
4. Изучение и прогнозирование потребительского спроса на предприятии.
5. Прибыль предприятия: принципы формирования и использования.
6. Организация труда и заработной платы на предприятии.
7. Пути повышения эффективности использования основных фондов предприятия.
8. Пути повышения эффективности использования оборотных фондов предприятия.
9. Финансовые ресурсы предприятия, источники их формирования и использования.
10. Кредитование предприятия. Внешние источники инвестирования в развитие предприятия.
11. Организация основного производства и ее эффективность.
12. Организация вспомогательного производства и ее эффективность.
13. Планирование производственной мощности предприятия. Пути улучшения использования.
14. Бизнес-планирование на предприятии: значение, функции, содержание и этапы разработки.
15. Планирование численности промышленно-производственного персонала на предприятии.
16. Пути совершенствования систем оплаты и стимулирования труда на предприятии.
17. Организационно-правовые формы предприятий в РФ.
18. Предприятия малого бизнеса и их эффективность.

19. Пути повышения эффективности производственной структуры предприятия.
20. Совершенствование организационной структуры предприятия в условиях рыночной экономики.
21. Политика управления оборотным капиталом предприятия. Стратегии финансирования оборотных активов.
22. Себестоимость продукции и пути ее снижения.
23. Инвестиционная политика предприятия в условиях рыночной экономики.
24. Инновации как объект деятельности предприятия.
25. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия и состояния его баланса.
26. Совершенствование ценообразования на выпускаемую продукцию.
27. Предпринимательство, формы и методы организации предпринимательской деятельности.
28. Формирование финансовых результатов деятельности предприятия.
29. Оценка риска в предпринимательстве и способы его снижения.
30. Организация и планирование обеспечения предприятия товарными ресурсами.
31. Взаимоотношения предприятия с институтами финансовой системы.

Список литературы

1. Основная литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. - М., 1996. – Ч.1, II.
2. ЭБС «Znanium. com.» Экономика и организация производства: учебник / Ю. И. Трещевский и др.; под ред. Ю. И. Трещевского и др. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 381с. - Режим доступа: <http://znanium.com/>
3. ЭБС «Znanium. com.» Волков, О. И. Экономика предприятия: учебное пособие / О. И. Волков, В. К. Склярченко. - М.: Инфра-М, 2013. - 264 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/>
4. ЭБС «Znanium. com.» Фатхутдинов, Р. А. Организация производства: учебник / Р. А. Фатхутдинов. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 544 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/>

2. Дополнительная литература

1. ЭБС «Айбукс»Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учеб. пособие/ О. В. Баскакова. - М.: Дашков и К, 2013. - 372 с. - Режим доступа: <http://ibooks.ru/>
2. Организация производства на предприятии (фирме): учебное пособие / под ред. О. И. Волкова, О. В. Девяткина. - Москва: Инфра-М, 2011. - 448 с.
3. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с.

Приложение 1

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина РФ
от 05.10.2011 № 124н)

Бухгалтерский баланс на _____ 20__ г.

		Коды	
		0710001	
		384 (385)	

Организация _____ по ОКПО
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
 Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ

Местонахождение (адрес) _____

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На _____ 20__ г. ³	На 31 декабря 20__ г. ⁴	На 31 декабря 20__ г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150			
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100			
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210			
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230			
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250			
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200			
	БАЛАНС	1600			

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На _____ 20 __ г. ³	На 31 декабря 20 __ г. ⁴	На 31 декабря 20 __ г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310			
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	()	()	()
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370			
	Итого по разделу III	1300			
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520			
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500			
	БАЛАНС	1700			

Руководитель

(подпись)

(расшифровка
подписи)Главный
бухгалтер

(подпись)

(расшифровка
подписи)

« ____ » _____ 20 ____ г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанным раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Киселева Вера Алексеевна

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Учебно - методическое пособие

Подписано в печать 10.12.2013. Формат бумаги 60x84/16. Бумага офсетная.
Печать цифровая. Гарнитура Таймс. Усл. п.л. 8,25. Тираж 100. Заказ 182.

Отпечатано с готового оригинал-макета
на участке оперативной полиграфии
ИП Кучеренко В.О. 385008, г. Майкоп, ул. Пионерская, 411/76.
Тел. для справок 8-928-470-36-87. E-mail: slv01.maykop.ru@gmail.com