

Министерство образования, науки и молодежной политики Нижегородской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Арзамасский коммерческо-технический техникум»

Комплект лекций

ОП.01 Экономика организации

специальность: 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Преподаватель: Крупнова Светлана Анатольевна

Содержание

1. **Предприятие- основное звено экономики**
2. **Производственная структура предприятий**
3. **Управление на предприятии**
4. **Производственный процесс**
5. **Производственный цикл**
6. **Логистика предприятия, снабжения и сбыта**
7. **Основные фонды предприятия**
8. **Производственная мощность предприятия**
9. **Оборотные средства предприятия**
10. **Материальные ресурсы и их использование**
11. **Капитальные вложения и инвестиции**
12. **Качество продукции**
13. **Кадры предприятия**
14. **Производительность труда**
15. **Формы и системы оплаты труда**
16. **Налог на доходы физических лиц**
17. **Издержки производства**
18. **Цена продукции и ценообразование**
19. **Прибыль и рентабельность**
20. **Эффективность производства**
21. **Планирование деятельности предприятия**
22. **Оценка финансового состояния предприятия**
23. **Внешнеэкономическая деятельность предприятия**

Тема: Предприятие - основное звено экономики

1. Предприятие. Ресурсы предприятия.
2. Информация, необходимая для производственной деятельности
3. Функции и задачи деятельности предприятия.
4. Имущественный комплекс предприятия и источники его формирования
5. Классификация юридического лица
6. Классификация предприятий
7. Организационно-правовые формы предприятий
8. Порядок учреждения и прекращения деятельности юридических лиц

1. Предприятие. Ресурсы предприятия.

Предприятие - это самостоятельный субъект, обладающий правами юридического лица;
- это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный в порядке установленным законом для производства продукции, оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Все предприятия функционируют в соответствии с Кодексом РФ.

Ресурсы промышленного предприятия.

Для начала производства на предприятии нужны ресурсы: (производственные)

1. Финансовые (деньги);
2. Материальные (средства производства);
3. Трудовые.

Промышленно-производственное предприятие это - обособленная специализированная единица, основанием которой является профессионально организованный трудовой коллектив, способный с помощью имеющихся в его распоряжении средств производства нужную потребителю продукцию.

2. Информация, необходимая для производственной деятельности.

- **коммерческая информация** - какую продукцию и в каком количестве нужно производить.
- **техническая информация** - дает характеристику продукции (как производить)
- **оперативная информация** - выдает задание персоналу.

3. Функции и задачи предприятия.

Функции предприятия

- получение дохода, прибыли;
- обеспечение потребителя продукцией в соответствии со спросом;
- обеспечение выплаты заработной платы;
- послепродажное обслуживание продукции;
- материально-техническое обеспечение производственного процесса на предприятии;
- управление и организация труда;
- повышение качества труда;
- повышение качества продукции;
- предпринимательство;
- уплата налогов;

- соблюдение гос. стандартов.

Для достижения целей предприятия должны:

1. выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять в соответствии со спросом и имеющимися производственными возможностями;
2. рационально использовать производственные ресурсы;
3. разрабатывать стратегию и тактику проведения предприятия, и корректировать ее в соответствии с имеющимися условиями;
4. систематически внедрять все новое и передовое;
5. заботиться о своих работниках, росте их квалификации, повышения жизненного уровня, благоприятного социально-психологического климата в коллективе;
6. обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции, поддерживать высокий имидж предприятия, проводить гибкую ценовую политику и осуществлять другие функции.

Задачи предприятия определяются:

- интересами владельца;
- размером капитала;
- ситуацией внутри предприятия;
- внешней средой.

4. Имущественный комплекс предприятия – актив баланса предприятия 9ст. 132 ГК РФ).

1. Внеоборот. активы:

1.1 Основные средства:

- Земельные участки
- Здания и сооружения
- Оборудование

1.2 Нематериальные активы: товарные знаки, фирменные наименования, образцы, авторские и лицензионные права, деловая репутация и т.д.

2.оборотные средства:

- Товары
- Инвентарь
- Денежные средства

Источники формирования имущества предприятия – пассив баланса предприятия.

1. *Собственные средства:*

- Уставный капитал
- Добавочный капитал
- Резервный капитал
- Прибыль предприятия и т.п.

2. *Заемные средства:* - долгосрочные, краткосрочные.

- Кредиты и займы
- Кредиторская задолженность

5. Классификация юридического лица

Правила образования и прекращения деятельности юридического лица определяются ГК РФ, если это не предусмотрено другими нормативными актами (закон РФ о несостоятельности предприятия).

Юридическое лицо – это организация, которая:

- имеет в собственном, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество;
- отвечает этим имуществом по своим обязательствам;
- может от своего имени приобрести или осуществлять имущественные и личные неимущественные права;
- нести обязанности;
- быть истцом и ответчиком в суде.

Право хозяйственного ведения – это право государственного или муниципального предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

Право оперативного управления – это право учреждения или казённого предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленных законом, в соответствии с целями его деятельности, заданьями собственника и назначением имущества.

Все юридические лица, проходя государственную регистрацию, имеют уставный капитал, учредительные документы, самостоятельную систему учета и отчетности, самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный счет, печать с собственным наименованием, товарный знак, марку.

Согласно законодательству РФ предприятие может формироваться:

- индивидуальным собственником;
- трудовым коллективом;
- в результате обособления из действующего предприятия одного или нескольких структурных подразделений;
- при принудительном разделении другого предприятия в соответствии с антимонопольным законодательством и в случаях при принудительном разделении предприятия.

Юридические лица сами не возникают, их создают учредители.

Юридические лица, за исключением хозяйственных товариществ, действуют на основании **устава**, которые утверждаются их учредителями (участниками).

Хозяйственные товарищества действуют на основе **учредительного договора**.

Устав, учредительный договор юридического лица должен содержать сведения о наименовании юридического лица, месте его нахождения, порядке управления деятельностью юридического лица, а также другие сведения, предусмотренные законом для юридических лиц соответствующих организационно-правовой формы и вида. В уставах некоммерческих организаций, уставах унитарных предприятий и в предусмотренных законом случаях в уставах других коммерческих организаций должны быть определены предмет и цели деятельности юридических лиц. Предмет и определенные цели деятельности коммерческой организации могут быть предусмотрены уставом также в случаях, если по закону это не является обязательным.

Уставный капитал – первоначальная сумма капитала, состоит из вкладов учредителей, он должен быть 100 МРОТ, на момент организации предприятия можно иметь 50% капитала, но к концу года, должно быть 100%. Для ОАО уставный капитал должен быть 1000 МРОТ.

6. Классификация предприятий.

I. В зависимости от целей деятельности:

- 1) Коммерческие, основная цель - получение прибыли.
- 2) Некоммерческие, оказание услуг, полученная прибыль не распределяется между участниками, направляется на развитие.

II. По характеру потребляемого сырья:

- 1) Предприятия добывающей промышленности;
- 2) Предприятия обрабатывающей промышленности.

III. По назначению готовой продукции:

- 1) Производятся средства производства;
- 2) Производятся средства потребления.

IV. По времени работы в течение года:

- 1) Предприятия круглогодичного действия;
- 2) Предприятия сезонного действия.

V. По признаку размеров:

- 1) Крупные;
- 2) Средние;
- 3) Мелкие.

VI. По специализации и масштабам производства:

- 1) Специализированные
- 2) Комбинированные.

VII. По типу производства:

- 1) Единичные;
- 2) Серийные;
- 3) Массовые.

VIII. По отраслевой принадлежности (по признаку деятельности):

- 1) Промышленные;
- 2) Сельскохозяйственные;
- 3) Транспортные;
- 4) Торговые;
- 5) Страховые;
- 6) Строительные;
- 7) Инвестиционные;
- 8) Туристические.

IX. *По формам собственности:*

- 1) 1) Предприятия государственной собственности;
- 2) Предприятия муниципальной собственности;
- 3) Предприятия частной собственности;
- 4) Общественной собственности.

X. *По признаку принадлежности капитала:*

1 Национальные;

- 1) Иностранные;
- 2) Смешанные.

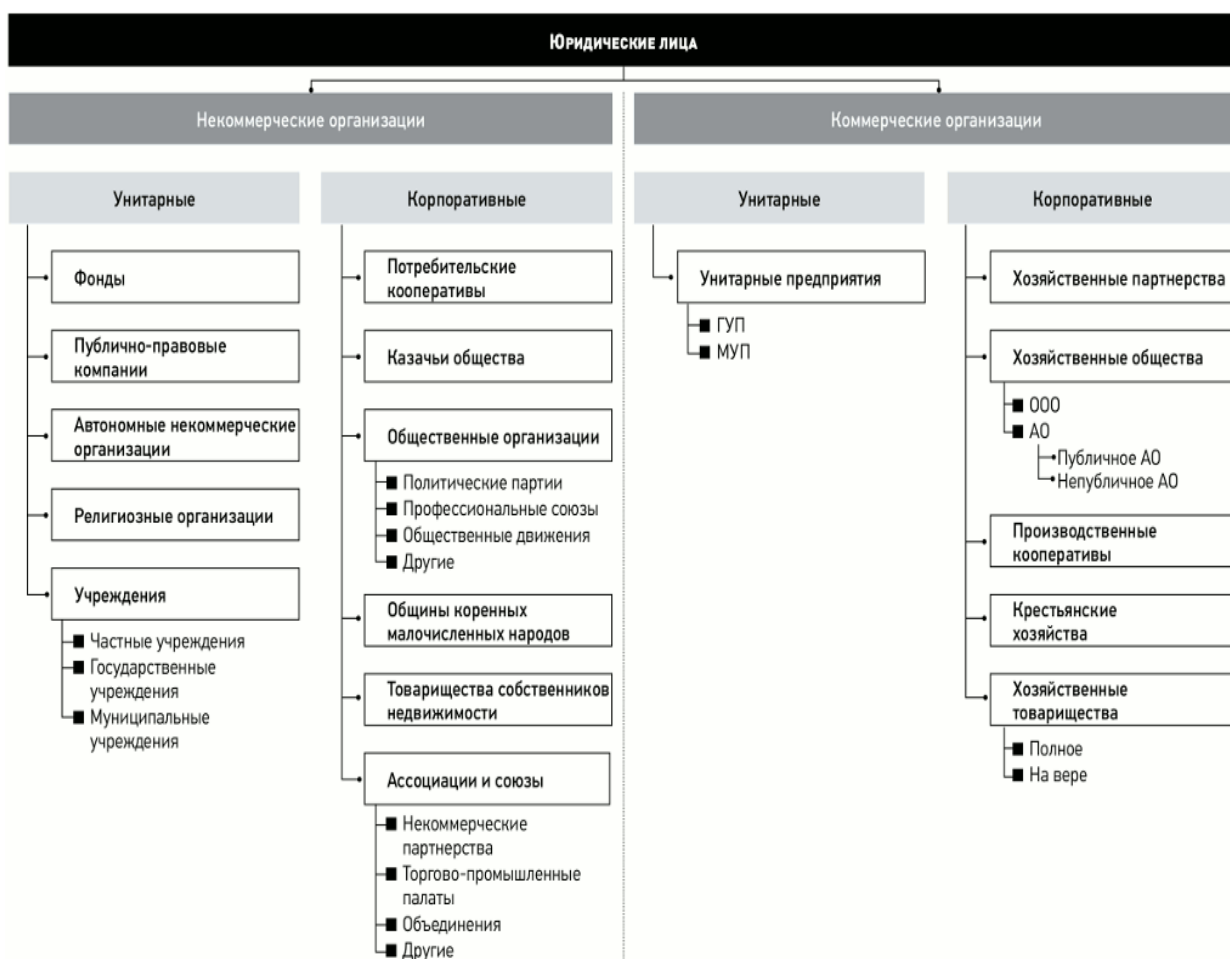
XI. *По степени подчиненности:*

1. Головные предприятия;
2. Дочерние предприятия;
3. Филиалы.

XII. *По организационно-правовой форме:*

1. Хозяйственные товарищества;
2. Хозяйственные общества;
3. Производственные кооперативы;
4. Государственные, муниципальные и унитарные предприятия

7.Организационно - правовые формы предприятий.



ГК РФ установил общий перечень прав как для членов коммерческих, так и некоммерческих корпораций

С 1 сентября список ОПФ организаций будет таким:

Коммерческие организации:

● **Коммерческие корпоративные организации:**

1. Хозяйственное партнерство (в ГК почти не упоминается)
2. Полное товарищество
3. Товарищество на вере
4. Крестьянское (фермерское) хозяйство
5. Общество с ограниченной ответственностью
6. Акционерное общество
7. Производственные кооперативы

● **Коммерческие унитарные организации:**

1. Государственные и муниципальные унитарные предприятия

Некоммерческие организации:

● **Некоммерческие корпоративные организации:**

1. Потребительский кооператив
2. Общественные организации
3. Ассоциации и союзы
4. Товарищества собственников недвижимости

5. Казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации
6. Общины коренных малочисленных народов Российской Федерации

● **Некоммерческие унитарные организации:**

1. Фонды
2. Учреждения
3. Автономные некоммерческие организации
4. Религиозные организации

Корпорации — юридические лица, в отношении которых их участники имеют корпоративные права, обладают правом участия (членства).

Высший орган корпорации – общее собрание участников.

Участники корпораций — как коммерческих, так и некоммерческих имеют право участвовать в управлении делами корпорации; получать информацию о деятельности корпорации и знакомиться с ее бухгалтерской и иной документацией; обжаловать решения органов корпорации, влекущие гражданско-правовые последствия; предъявлять косвенные иски для возмещения убытков, причиненных корпорации, и оспаривания ее сделок, а также осуществлять другие права, предусмотренные законом или учредительным документом корпорации.

Участники приобретают корпоративные права (членские) и обязанности в отношении созданного ими юридического лица.

Хозяйственное партнерство

Определение содержится в ст. 2 Федерального закона от 03.12.2011 № 380-ФЗ «О хозяйственных партнерствах»:

Хозяйственным партнерством (далее - партнерство) признается созданная двумя или более лицами коммерческая организация, в управлении деятельностью которой в соответствии с настоящим Федеральным законом принимают участие участники партнерства, а также иные лица в пределах и в объеме, которые предусмотрены соглашением об управлении партнерством.

Хозяйственные общества

Общество с ограниченной ответственностью (непубличное общество)

Определение общества с ограниченной ответственностью дано в ст. 87:

Обществом с ограниченной ответственностью признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей.

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

Число участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать пятьдесят. В противном случае оно подлежит преобразованию в акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока - ликвидации в судебном порядке, если число его участников не уменьшится до указанного предела.

Учредительным документом общества с ограниченной ответственностью является его устав.

Акционерное общество

На смену существовавших ранее ЗАО и ОАО пришли новые виды акционерные обществ:

- публичные
- непубличные.

Публичным является акционерное общество, акции и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах.

Учредительный документ - устав и фирменное наименование содержат указание на то, что общество является публичным (п. 1 ст. 66.3 ГК РФ).

Обыкновенные	Привилегированные
- Вкладчики обыкновенных акций заранее не знают какой % прибыли по акциям они получают.	- владельцы знают фиксированный процент, по получению дивиденда
- в первые 2 года или в случае убытков предприятия дивидендов не <u>получают</u>	- даже при получении АО убытков получают заранее определенный дивиденд из спец. Фонда (из чистой прибыли)
- имеют на 1 акцию 1 голос	- при распределении имущества свою долю <u>получают первыми</u> , право голоса не имеют
- участвуют в управлении обществом и при решении вопросов	- право голоса не имеют, в управлении делами участия не принимают, (кроме <u>вопросов реорганизации и ликвидации</u>)
- при распределении имущества получают долю после владельцев <u>привилегированных акций</u>	- при распределении имущества свою долю <u>получают первыми</u> , право голоса не имеют

Публичное акционерное общество в своем уставе будет иметь наименование «**публичное акционерное общество**» («ПАО»), а непубличное — просто слова «**акционерное общество**» («АО»).

Остальные общества являются **непубличными**. При этом, следуя ранее сформировавшейся практике регулирования деятельности АО, для защиты прав акционеров ПАО к нему применяются более строгие требования, чем к непубличным АО.

Полное товарищество

Определение полного товарищества дано в статье 69 ГК РФ:

1. Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.
2. Лицо может быть участником только одного полного товарищества.
3. Фирменное наименование полного товарищества должно содержать либо имена (наименования) всех его участников и слова "полное товарищество", либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов "и компания" и слова "полное товарищество".

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми его участниками.

Товарищество на вере

Статья 82 содержит определение товарищества на вере:

Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеется один или несколько участников - вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется полными товарищами.

Полные товарищи, осуществляют от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечают по обязательствам товарищества своим имуществом.

Вкладчик (коммандитист), несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества на вере, выступать от его имени иначе, как по доверенности. Они не вправе оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел товарищества.

Вкладчик товарищества на вере обязан внести вклад в складочный капитал. Внесение вклада удостоверяется свидетельством об участии, выдаваемым вкладчику товариществом.

Вкладчик товарищества на вере имеет право:

- 1) получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на его долю в складочном капитале, в порядке, предусмотренном учредительным договором;
- 2) знакомиться с годовыми отчетами и балансами товарищества;
- 3) по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, предусмотренном учредительным договором;
- 4) передать свою долю в складочном капитале или ее часть другому вкладчику или третьему лицу.

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

Если в фирменное наименование товарищества на вере включено имя вкладчика, такой вкладчик становится полным товарищем.

Товарищество на вере создается и действует на основании учредительного договора. Учредительный договор подписывается всеми полными товарищами.

Крестьянское (фермерское) хозяйство

В статье 86.1 ГК РФ дано определение крестьянского (фермерского) хозяйства:

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

2. Имущество крестьянского (фермерского) хозяйства принадлежит ему на праве собственности.
3. Гражданин может быть членом только одного крестьянского (фермерского) хозяйства, созданного в качестве юридического лица.
4. При обращении взыскания кредиторов крестьянского (фермерского) хозяйства на земельный участок, находящийся в собственности хозяйства, земельный участок подлежит

продаже с публичных торгов в пользу лица, которое в соответствии с законом вправе продолжать использование земельного участка по целевому назначению.

Члены крестьянского (фермерского) хозяйства, созданного в качестве юридического лица, несут по обязательствам крестьянского (фермерского) хозяйства субсидиарную ответственность.

Учредительный документ - устав

Производственные кооперативы

Понятие производственного кооператива дано в статье 106.1:

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и уставом производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц

К категории производственных кооперативов относятся и сбытовые (торговые) потребительские кооперативы.

Коммерческие унитарные организации

Государственные и муниципальные унитарные предприятия

Унитарные юридические лица — компании, на имущество которых их учредители имеют вещные права. Однако они не становятся участниками этих юридических лиц и не приобретают в них прав членства. К унитарным юридическим лицам относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также учреждения, фонды и религиозные организации (абз. 2 п. 1 ст. 65.1 ГК РФ).

Статья 113 содержит определение унитарного предприятия:

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

Законом выделяются две организационно-правовые формы унитарных предприятий:

- государственные унитарные предприятия
- муниципальные унитарные предприятия

Некоммерческие корпоративные организации

Потребительский кооператив

Статья 123.2 содержит определение потребительского кооператива:

Потребительским кооперативом признается основанное на членстве добровольное объединение граждан или граждан и юридических лиц в целях удовлетворения их материальных и иных потребностей, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов

К потребительским кооперативам так же относятся:

- потребительские общества,
- жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы,
- садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы,
- общества взаимного страхования,

- кредитные кооперативы,
- фонды проката,
- сельскохозяйственные потребительские кооперативы

Общественные организации

Определение общественных организаций дано в статье 123.4 ГК РФ:

Общественными организациями признаются добровольные объединения граждан, объединившихся в установленном законом порядке на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей, для представления и защиты общих интересов и достижения иных не противоречащих закону целей

К числу общественных организаций ФЗ-99 относит:

- политические партии,
- созданные в качестве юридических лиц профессиональные союзы (профсоюзные организации),
- общественные движения,
- органы общественной самодеятельности
- территориальные общественные самоуправления

Ассоциации и союзы

В статье 123.8 дано определение ассоциации (союза):

Ассоциацией (союзом) признается объединение юридических лиц и (или) граждан, основанное на добровольном или в установленных законом случаях на обязательном членстве и созданное для представления и защиты общих, в том числе профессиональных, интересов, для достижения общественно полезных целей, а также иных не противоречащих закону и имеющих некоммерческий характер целей

В числе ассоциаций (союзов):

- некоммерческие партнерства,
- объединения работодателей,
- объединения профессиональных союзов, кооперативов и общественных организаций,
- торгово-промышленные, нотариальные и адвокатские палаты

Товарищества собственников недвижимости

Статья 123.12 содержит понятие товарищества собственников недвижимости:

Товариществом собственников недвижимости признается добровольное объединение собственников недвижимого имущества (помещений в здании, в том числе в многоквартирном доме, или в нескольких зданиях, жилых домов, дачных домов, садоводческих, огороднических или дачных земельных участков и т.п.), созданное ими для совместного владения, пользования и в установленных законом пределах распоряжения имуществом (вещами), в силу закона находящимся в их общей собственности или в общем пользовании, а также для достижения иных целей, предусмотренных законами

К товариществам собственников недвижимости относятся:

- товарищества собственников жилья
- садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие товарищества

Казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации

Определение казачьего общества дано в статье 123.15:

Казачьими обществами признаются внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации объединения граждан, созданные в целях сохранения традиционных

образа жизни, хозяйствования и культуры российского казачества, а также в иных целях, предусмотренных Федеральным законом от 5 декабря 2005 года № 154-ФЗ «О государственной службе российского казачества», добровольно принявших на себя в порядке, установленном законом, обязательства по несению государственной или иной службы.

Общины коренных малочисленных народов Российской Федерации

Статья 123.16 содержит определение общин коренных малочисленных народов Российской Федерации:

Общинами коренных малочисленных народов Российской Федерации признаются добровольные объединения граждан, относящихся к коренным малочисленным народам Российской Федерации и объединившихся по кровнородственному и (или) территориально-соседскому признаку в целях защиты исконной среды обитания, сохранения и развития традиционных образа жизни, хозяйствования, промыслов и культуры

Некоммерческие унитарные организации

Фонды

Определение фонда в статье 123.17 ГК РФ:

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

К фондам относятся, в том числе:

- общественные фонды
- благотворительные фонды

Учреждения

Понятие учреждения дано в статье 123.21:

Учреждением признается унитарная некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера

Кодекс выделил 3 вида учреждений:

- Государственные (казенные, бюджетные или автономные), в том числе государственные академии наук
- Муниципальные (казенные, бюджетные или автономные)
- Частные, в том числе общественные учреждения

Автономные некоммерческие организации

Статья 123.24 содержит определение автономной некоммерческой организации:

Автономной некоммерческой организацией признается унитарная некоммерческая организация, не имеющая членства и созданная на основе имущественных взносов граждан и (или) юридических лиц в целях предоставления услуг в сферах образования, здравоохранения, культуры, науки и иных сферах некоммерческой деятельности

Религиозные организации

Статья 123.26 содержит определение религиозной организации:

Религиозной организацией признается добровольное объединение граждан Российской Федерации или иных лиц, образованное ими в целях совместного исповедания и распространения веры и зарегистрированное в установленном законом порядке в качестве юридического лица (местная религиозная организация), объединение этих организаций

(централизованная религиозная организация), а также созданная указанным объединением в соответствии с законом о свободе совести и о религиозных объединениях в целях совместного исповедания и распространения веры организация и (или) созданный указанным объединением руководящий или координирующий орган

Солидарная субсидиарная ответственность - рискуют вкладом + частью личного имущества в равных суммах все работники.

Франчайзинг - договорные отношения по которым, одна фирма другой предоставляет право на ведение бизнеса под определенной маркой, по определенным правилам на ограниченной территории.

Прайс - мейкер - специалист по установлению цен.

Прайс - тейкер - специалист по регулированию цен (взимать, брать, ловить).

Виды предпринимательства:

- Страхование
- Коммерческое
- Производственное
- Финансовое

Задание: Заполнить таблицу.

№ п/п	Организационно-правовая форма	Учредители	Учредительный документ	Размер уставного капитала	Источник и образования уставного капитала	Ответственность
1	2	3	4	5	6	7
1.	Полное товарищество	Физические и юридические лица	Учредительный договор	100 МРОТ	Вклады участников	Полная
2.	Товарищество на вере	Физические и юридические лица	Учредительный договор	100 МРОТ	Вклады участников	Полная + ограниченная
3.	Открытое акционерное общество	Физические и юридические лица	Устав	100 МРОТ	Вклады + реализация акций	Ограниченная
4.	Закрытое акционерное общество	Физические и юридические лица	Устав	100 МРОТ	Вклады + реализация акций	Ограниченная
5.	Общество с ограниченной ответственностью	Физические и юридические лица	Учредительный договор + Устав	100 МРОТ	Вклады	Ограниченная
7.	Дочернее общество	Хозяйственные товарищества или	Учредительный договор + Устав	100 МРОТ	Вклады + средства учредителей	Ограниченная

		хозяйственные общества				
8.	Филиал	Хозяйственные товарищества или хозяйственные общества	Учредительный договор + Устав	100 МРОТ	Средства учредителей	Ограниченная
9.	Зависимое общество	Хозяйственные общества	Учредительный договор + Устав	100 МРОТ	Вклады + средства учредителей	Ограниченная
10.	Производственные кооперативы	Физические лица	Устав	100 МРОТ	Паи	Ограниченная субсидиарная
11.	Государственные, муниципальные и унитарные предприятия	Государственные или местные органы власти	Устав	100 МРОТ	Средства бюджета	Неответственные (иногда субсидиарная)

8. Порядок учреждения и прекращения деятельности юридических лиц.

Первоначально выбирается организационно-правовая форма предприятия, затем разрабатывается и составляется соответствующий учредительный документ, содержание которых должно соответствовать установленным требованиям. После этого юридическое лицо должно пройти государственную регистрацию, после которой предприятие приобретает статус юридического лица.

Для государственной регистрации необходимо:

- Заявление учредителя о регистрации;
- Утвержденные учредительные документы;
- Документы, подтверждающие наличие не менее 50% уставного капитала;
- Свидетельство об оплате государственной пошлины;
- Свидетельство о регистрации в органах статистики;
- Подтверждение о постановке на учет в налоговых органах;
- Протокол общего собрания с подписями.

Регистрация предприятия осуществляется не позднее 3 дней с даты предоставления документов. Если документы отправляются почтой или заказным письмом, то не позднее 30 дней. Выдается временное свидетельство на осуществление деятельности.

Ликвидация или реорганизация предприятия может быть осуществлена:

- 1) По решению собственника при участии трудового коллектива;
- 2) По решению общего собрания учредителей;
- 3) По истечении срока, на который оно создано;
- 4) После признания предприятия банкротом;
- 5) При запрете деятельностью предприятия;
- 6) По решению суда или арбитража
- 7) После признания судом недействительными учредительные документы.

Предприятие считается закрытым с момента внесения записей об этом и государственном реестре.

Банкротом предприятие признается по решению суда, если оно имеет задолженность в размере 500 МРОТ и не может в течение 3-х месяцев с момента наступления погасить. Если размер задолженности менее 500 МРОТ, то возможно только добровольное объявление руководителя о банкротстве.

Тема: Производственная структура предприятий

1. **Производственная структура. Состав производственной структуры предприятия.**
2. **Классификация производственных подразделений.**
3. **Типы производственной структуры.**
4. **Факторы, влияющие на производственную структуру.**
5. **Принципы рациональной организации производственной структуры.**
6. **Пути совершенствования производственной структуры**
7. **Структура управления цехом.**
8. **Структура управления участком.**
9. **Управление бригадой.**

1. **Производственная структура. Состав производственной структуры предприятия.**

2. **1.1. Состав производственной структуры**

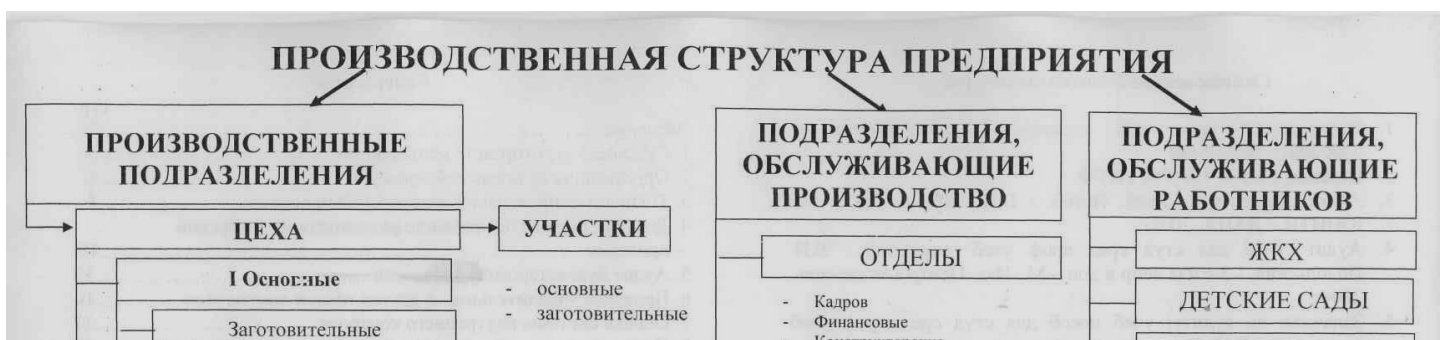
Промышленное предприятие состоит из производственных подразделений — цехов, участков, а также обслуживающих хозяйств, органов управления, организаций и учреждений, призванных удовлетворять нужды работников предприятия и членов их семей.

Комплекс производственных подразделений, организаций по управлению предприятием и обслуживанию работников, их количество, форма взаимосвязи и соотношения между ними представляют собой общую **структуру предприятия (фирмы)**.

Производственные подразделения предприятия — цехи, участки, обслуживающие хозяйства и службы (прямо или косвенно участвующие в производственном процессе), взятые в совокупности, составляют его производственную структуру.

К производственным подразделениям относятся цехи, участки, лаборатории, в которых изготавливается, проходит контрольные проверки и испытания основная продукция, выпускаемая предприятием, комплектующие изделия, приобретаемые со стороны, материалы и полуфабрикаты, запасные части для обслуживания изделий и ремонта в процессе эксплуатации; преобразовываются различные виды энергии, потребляемые для технологических и иных целей и т. п.

К подразделениям, обслуживающим работников, относятся жилищно-коммунальные отделы, их службы, фабрики-кухни, столовые, буфеты, детские сады и ясли, санатории, пансионаты, дома отдыха, профилактории, медсанчасти, добровольные спортивные общества, отделы технического обучения и учебные заведения по повышению производственной квалификации, культурного уровня рабочих, специалистов и руководителей.



1.2. Классификация подразделений

Основная структурная производственная единица предприятия (кроме предприятий с бесцеховой структурой управления) — цех— обособленное в административном отношении звено, выполняющее определенную часть общего производственного процесса (стадию производства).

На крупном (среднем) предприятии цехи, как правило, подразделяются на четыре группы: **основные, вспомогательные, побочные и подсобные.**

В основных цехах выполняются операции по изготовлению продукции, предназначенной для реализации, предмет труда превращается в готовое изделие. Основные цехи обычно делятся на заготовительные, обрабатывающие и сборочные.

В заготовительных цехах изготавливается предмет труда, запчасть или его часть, детали, которые подлежат дальнейшей обработке.(литейные, кузнечно-штамповочные, кузнечно-прессовые, иногда цехи сварных конструкций);

Обрабатывающие — где заготовки, детали, предметы труда подлежат механической, термической, лакокрасочной и т.д. обработке(— механообрабатывающие, деревообрабатывающие, термические, гальванические цеха , цеха лакокрасочных защитных и декоративных покрытий деталей и узлов);

Сборочные — цеха сборки готовых изделий, их окраски, комплектации запасными частями и съемным оборудованием.

Вспомогательные или обслуживающие цехи изготавливаются инструмент, снабжаются им цеха, подача электроэнергии, обслуживание транспортом (цеха инструментальный, нестандартного оборудования, модельный, ремонтный, энергетический, транспортный)

Побочные цехи: утилизации и переработки используемых отходов, цехи ширпотреба.

Подсобные цехи изготавливают тару для упаковки продукции, печатают инструкции по ее использованию.

Помимо этих цехов почти на каждом заводе имеются цехи, службы и отделы, обслуживающие непромышленные хозяйства (коммунальное, культурно-бытовое, жилищное и др.).

Определенное место в структуре заводов занимают складское хозяйство, очистные сооружения и коммуникации (электро-сети, газо- и воздухопроводы, отопление, вентиляции, благоустроенные дороги рельсового и безрельсового транспорта и т. д.).

Особую роль в производственной структуре предприятия играют конструкторские и технологические подразделения. В них разрабатываются новые изделия, технологические процессы для получения этих изделий, проводятся экспериментальные и опытно-конструкторские работы.

В состав цехов входят основные и вспомогательные **производственные участки**.

Основные производственные участки создаются по технологическому или предметному принципу. На участках, организованных по принципу технологической специализации, выполняются технологические операции определенного вида. В литейном цехе, например, могут быть организованы участки по следующим технологическим направлениям: землеприготовление, изготовление стержней, литейных форм, обработка готового литья и др. На участках, организованных по принципу предметной специализации, осуществляют не отдельные виды операций, а технологические процессы в целом. В итоге получают законченную продукцию для данного участка.

В основных участках производится продукция.

К *вспомогательным* относятся участки по текущему ремонту и обслуживанию оборудования; транспортная служба, мастерская по ремонту и поддержанию в исправном состоянии инструментов и др. При централизованной системе организации обслуживания и текущего ремонта на предприятии вспомогательные участки в цехах не создаются.

Вспомогательные цехи и участки организуются по тем же признакам, что цехи и участки основного производства. Вспомогательные участки создают условия для работы основных участков.

1.3. Типы производственной структуры

Известны три типа производственной структуры промышленного предприятия: предметный, технологический и смешанный (предметно-технологический).

При *предметной структуре* основные цехи предприятия, их участки строятся по признаку изготовления каждым из них определенного изделия либо какой-нибудь из его частей (узла, агрегата) или группы деталей. Предметная структура преимущественно применяется в цехах заводов крупносерийного и массового производства. Примером предметной структуры

основных цехов автомобильного завода могут служить цехи по изготовлению двигателей, шасси, коробок передач, кузовов.

Предметная структура имеет большие преимущества. Она упрощает и ограничивает формы производственной взаимосвязи между цехами, сокращает путь движения деталей, удешевляет межцеховой и цеховой транспорт, сохраняет производственный цикл. Предметная структура цехов позволяет расставлять оборудование по ходу технологического процесса, применять высокопроизводительные станки, инструменты, штампы, приспособления. Все это обеспечивает увеличение выпуска продукции, повышение производительности труда и снижение себестоимости продукции.

В цехах предметной структуры процесс от заготовки до сборки продукции осуществляется в одном цехе(колбасный цех)

Технологическая структура предопределяет четкую технологическую обособленность, например, наличие литейного, кузнечно-штамповочного, механического, сборочного цехов. Этот тип производственной структуры упрощает руководство цехом (или участком), позволяет маневрировать расстановкой людей, облегчает перестройку производства с одной номенклатуры изделий на другую, что особенно важно в условиях рыночной экономики. К числу недостатков относятся: возникновение встречных маршрутов движения изделий, усложнение производственных взаимосвязей цехов, больше времени уходит на переналадку оборудования, ограниченная возможность применения специальных станков, инструментов, приспособлений. Все это сдерживает рост производительности труда и снижение себестоимости продукции. Здесь выполняется комплекс однородных операций для самых различных деталей (однородная операция над различными изделиями)

Смешанная {предметно-технологическая} структура характеризуется наличием на одном и том же предприятии основных цехов, организованных и по предметному, и по технологическому принципу. Например, на машиностроительных предприятиях массового производства заготовительные цехи (литейные, кузнечные, прессы), как правило, организуются по технологическому принципу, а механосборочные — по предметному. Предприятия, имеющие такую структуру, преобладают в машиностроении, легкой промышленности (обувная, швейная), мебельной и некоторых других отраслях. К числу преимуществ такого построения производства относятся: уменьшение объемов внутрицеховых перевозок, сокращение длительности производственного цикла изготовления продукции, улучшение условий труда, более высокий уровень загрузки оборудования, рост производительности труда, снижение издержек производства.

Цеха имеют ограниченную номенклатуру с однородными технологическими операциями.

1.4 Принципы рациональной организации производственной структуры.

Построение рациональной производственной структуры предприятия осуществляется в следующем порядке:

- устанавливаются число цехов, участков предприятия, их мощность в размерах, обеспечивающих заданный выпуск продукции;
- рассчитываются площади для каждого цеха и склада, определяются их пространственные расположения в генеральном плане предприятия;
- Планируются все транспортные связи внутри предприятия, необходимые внешние коммуникации;
- намечаются кратчайшие маршруты передвижения предметов труда по ходу

производственного процесса.

3. Факторы, влияющие на производственную структуру.

На производственную структуру предприятия влияет ряд факторов:

1. Отраслевая принадлежность предприятия — номенклатура выпускаемой продукции, ее конструктивные особенности, используемые материалы;
2. Простота конструкции и технологичность изделия;
3. Тип производства, уровень его специализации и кооперирования;
4. Состав оборудования и технологической оснастки — универсальное, специальное,
5. Нестандартное оборудование, конвейерные или автоматические линии;
6. Организация обслуживания оборудования, его текущего ремонта; ^Г
7. Способность производства оперативно перестраиваться на выпуск новой продукции в условиях рыночной экономики;
8. Характер производственного процесса в основных, вспомогательных, побочных и подсобных цехах.

6. Пути совершенствования производственной структуры.

К ним относятся:

1. Укрупнение и разукрупнение предприятий и цехов;
2. Поиск и реализация более совершенного принципа построения цехов;
3. Соблюдение рационального соотношения между основными, вспомогательными и обслуживающими цехами;
4. Постоянная работа по рационализации планировки предприятий;
5. Обеспечение пропорциональности между всеми цехами предприятия;
6. Быстрое изменение производственного профиля в условиях рыночной экономики, совершенствование специализации и кооперирования;

ТЕМА: УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1. Управление и эффективность производства

Настоящий успех на производстве никогда не приходит случайно. Добиться долговременного успеха можно, лишь постоянно используя эффективную систему управления

Помимо трех основных факторов производства управление выступает как важнейший фактор.

Конечно, для успеха в бизнесе очень важны и качество товаров, и капитал, и квалификация работников, и реклама, но если управление не эффективно, то предприятие все равно теряет свою конкурентоспособность, платежеспособность.

1.2 Структура и функции аппарата управления предприятия

Процесс управления производством на предприятии осуществляется коллективом работников, организованных в аппарат управления.

Структура управления — это форма построения аппарата управления, которая характеризует состав и соподчиненность подразделений управления и должностных лиц, сформированные исходя из целей функционирования предприятия.

Под функцией управления понимают конкретный целенаправленный вид управленческой деятельности.

Иногда в связи с большим объемом работы функция управления реализуется не одним, а несколькими структурными подразделениями. В то же время на отдельного работника может быть возложен ряд функций.

Структура и численность аппарата управления для каждого данного предприятия зависят от многих факторов:

1. технические (масштаб производства; сложность продукции; технологических процессов и оборудования; уровень автоматизации производства и управления);
2. организационно-экономические (степень централизации функций, характер связей между различными ступенями и звеньями управляющей системы, между объектом и субъектом управления);
3. внешние связи и условия (уровень кооперации, система снабжения и сбыта, климатические и природные условия);
4. организационно - правовые отношения (полное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество).

Поэтому нет, и не может быть единой структуры заводоуправления для предприятий даже одной и той же отрасли.

Структура аппарата управления, дополненная связями соподчиненных единиц и звеньев аппарата управления, **называется организационной структурой управления.**

Она показывает специализацию, количество, соподчиненность и взаимосвязь органов управления. Правильно построенная структура управления предприятием создает предпосылки высокой оперативности управления.

В условиях рыночной экономики структура аппарата управления предприятием всех форм собственности разрабатывается администрацией предприятия или собственником предприятия с обязательным учетом организационно-правовой формы предприятия, предусмотренной Гражданским кодексом РФ.

В настоящее время на промышленных предприятиях из трех типов структур управления (**линейной, функциональной, линейно-функциональной**) практически применяют лишь **линейно-функциональную**.

Сущность ее заключается в том, что линейный персонал предприятия (директор, начальник цехов, начальники участков) имеют в своем подчинении ряд функциональных органов, каждый из которых по своей функции, на основе сбора и обработки информации, разрабатывает проект решения соответствующей задачи, который после утверждения линейным руководителем является обязательным для соответствующего исполнителя. Следовательно, функциональные органы не отдают команд исполнителям. Аппарат управления по вертикали делится на ступени, которые отражают последовательность подчинения одних подразделений предприятия другим. Высшая ступень управления на предприятии – заводоуправление, низшая – производственная бригада.

Применительно к производственной структуре предприятия **линейно-функциональная структура управления** имеет ряд разновидностей: **корпусную, цеховую и бесцеховую.**

Корпусная: структура управления применяется на очень больших предприятиях, прежде всего машиностроения, где выпускается разнообразная продукция в массовых количествах для данного вида продукции, и включает следующие главные элементы.

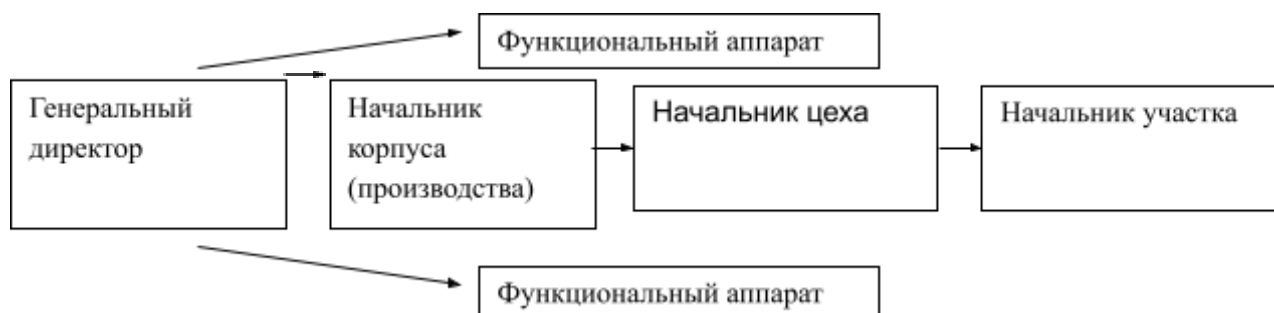


Рис. 1.1. Корпусная схема управления предприятием.

Цеховая структура управления получила широкое распространение на крупных и средних предприятиях и включает следующие элементы.

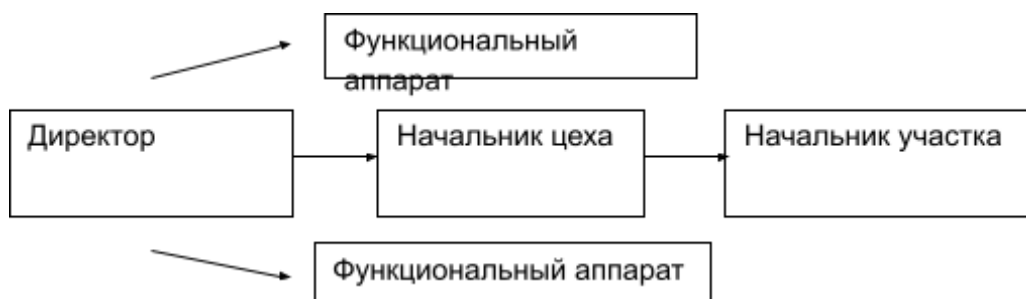


Рис. 1.2. Цеховая схема управления предприятием.

При цеховой организационной структуре управления имеет место значительная дифференциация **функционального аппарата управления**, т.е. на предприятии организуется большое число административно-управленческих служб, отделов, бюро, отдельных должностей.

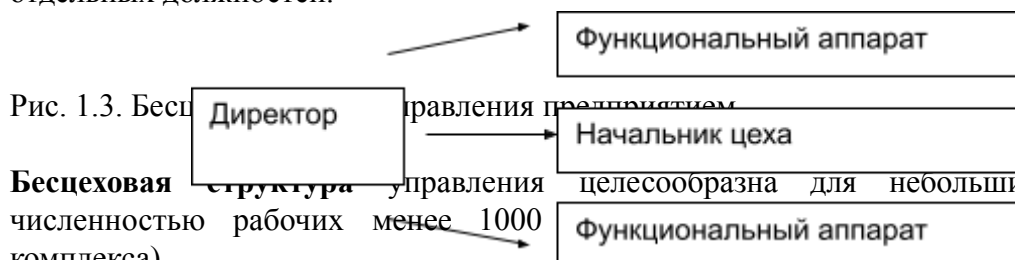


Рис. 1.3. Бесцеховая структура управления предприятием.

Бесцеховая структура управления целесообразна для небольших предприятий с численностью рабочих менее 1000 (например, жилищно-строительного комплекса).

Преимущество этой структуры в том, что производственные цехи, независимо от места их размещения на заводской территории, освобождаются от выполнения административно-хозяйственных функций, которые перекладываются полностью на заводууправление. Следовательно, цехи превращаются исключительно в производственные единицы и соответственно переименовываются в производственные участки, возглавляемые начальником (старшим мастером) участка. В этом случае высвобождается значительное число работников, выполнявших при цеховой системе в основном административные

функции. Бесцеховая структура управления применяется на предприятиях малого бизнеса различных форм собственности и организационно-правовых форм.

При всем многообразии форм предприятий и организаций их структура управления по своему содержанию в основном однородна, так как в ней представлена та или иная комбинация одних и тех же видов работ по управлению.

На предприятии различают следующие **ФУНКЦИИ И АППАРАТ УПРАВЛЕНИЯ**:

- осуществляет **Общее руководство и управление всем предприятием** и несет все полноту ответственности за производственно-хозяйственную деятельность предприятия, директор предприятия;
- производственно-технического руководство – первый заместитель директора предприятия или главный инженер;
- внутризаводское экономическое руководство – заместители директора по экономике или главный экономист;
- руководство внешними хозяйственно-экономическими связями – заместитель директора по коммерческим вопросам или коммерческий директор.

Чтобы каждый из этих руководителей компетентно выполнял свои обязанности, на предприятии работает ряд специализированных **функциональных органов**.

Директор предприятия осуществляет общее руководство и ему подчиняются следующие **функциональные органы** предприятия:

главная бухгалтерия,
отделы технического контроля,
кадров,
капитально-экономические службы и др.

Главный инженер руководит работой цехов предприятия, технической подготовкой и техническим обслуживанием производства. Ему непосредственно подчиняются отделы: главного конструктора, технолога, энергетика, механика, металлурга (сварщика), а так же отделы стандартизации и производственно-диспетчерский, бюро или инженер по технике безопасности, технической информации и др. У главного инженера может быть несколько заместителей.

Главный экономист осуществляет руководство технико-экономическим планированием, нормированием, организацией труд, производства и управления. Ему подчиняются: планово-экономический отдел, отдел труда и доходов; экономическая лаборатория, информационно-вычислительный центр и другие. Если должность главного экономиста не предусмотрена штатным расписанием, то его обязанности выполняет начальник планового отдела в соответствии с приказом директора предприятия.

Коммерческий директор руководит службами материально технического обеспечения производства и реализации готовой продукции, а так же руководит финансовыми ресурсами предприятия. Ему подчиняются: отдел материально-технического обеспечения производства, маркетинговая служба, финансовый отдел, транспортный отдел и др.

Возможно и несколько другая подчиненность ряда функциональных отделов, например, финансового отдела, вычислительного центра, что регулируется приказами директора.

1.2. Организация управления цехом

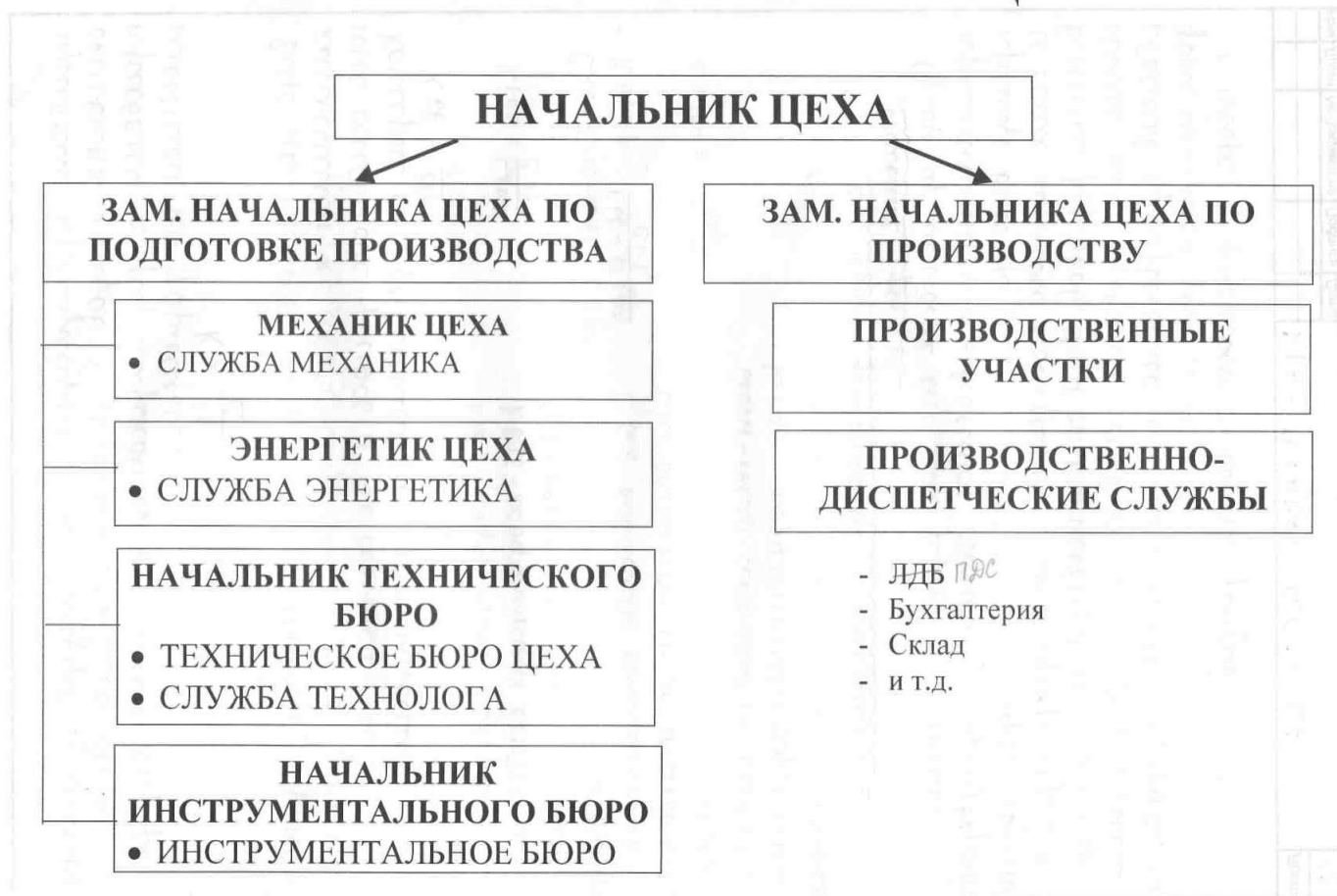
На предприятиях применяется преимущественно **цеховая структура аппарата управления**, когда для управления каждым цехом создается свой относительно небольшой аппарат управления.

Цех возглавляется начальником, который руководит производственной, технической, хозяйственной деятельностью и социальным развитием коллектива цеха. Он подчинен непосредственно директору, функциональные органы заводоуправления не могут отдавать ему каких-либо распоряжений. Все распоряжения работникам цеха, от кого бы они не исходили, не могут отдаваться, минуя начальника цеха.

В общем случае рекомендуется создавать цехи с численностью рабочих не менее 100 человек, при большом объеме работы по управлению назначается один или два заместителя начальника цеха. Один из них руководит технической подготовкой производства, другой планированием и регулированием хода производства.

В цехах могут создаваться: планово-диспетчерское бюро, бюро организации труда и заработной платы, техническое бюро, бухгалтерия, службы технолога, механики, энергетика; либо эти функции выполняют отдельные ответственные исполнители.

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ЦЕХОМ



Основной структурной единицей цеха является **производственный участок**. Он возглавляется при больших размерах цеха начальником участка или старшим мастером, но чаще всего мастером. Рекомендуемая норма числа рабочих, подчиненных мастеру, составляет от 22 до 38 человек.

Должность старшего мастера вводится при условии подчинения ему не менее трех мастеров, а должность начальника участка – при подчинении ему не менее двух старших мастеров.

Мастер является низовым руководителем и организатором производства и труда на участке. Он назначается на должность и освобождается от должности директором предприятия по представлению начальника цеха.

Мастер - важное звено в структуре управления цехом, подчиняется непосредственно начальнику цеха, а в тех цехах, где есть начальник участков – начальнику участка (старшему мастеру). Мастеру предоставлено право распределять работу по рабочим местам: принимать на работу рабочих и освобождать от работы с утверждения начальника цеха; представлять к поощрениям и налагать взыскания; премировать передовых рабочих; контролировать своевременность и качество обслуживания рабочих мест соответствующими службами; следить за соблюдением норм техники безопасности на рабочих местах бригады с учетом принятой технологии; предупреждать брак и простои в работе, устранять потери сырья, полуфабрикатов, энергии, материалов. Все распоряжения администрации цеха рабочим должны отдаваться только через мастера.

На предприятии широкое распространение получила такая форма коллективной организации труда, как бригада.

Бригада является первичной ячейкой трудового коллектива, низовым звеном производственной структуры предприятия. Производственную бригаду возглавляет бригадир (старший рабочий), не освобожденный от основной работы в качестве рабочего. Бригадир назначается приказом начальника цеха, передовой квалификационный рабочий, обладающий организаторскими способностями и пользующийся авторитетом у членов бригады. Он является ближайшим помощником мастера в деле организации труда, выполнения планового задания, осуществления оперативного руководства бригадой.

Состав бригады формируется, как правило, на добровольных началах, ее отличительными чертами является коллективизм в работе и самоуправление. Самоуправление предусматривает самостоятельное распределение работ между членами бригады, определение размера заработной платы с учетом коэффициента трудового участия члена бригады, проведение важнейших мероприятий с согласия бригады. Это наиболее демократичная форма управления, основанная на воспитании у работников бригады чувства коллективизма.

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ УЧАСТКОМ

НАЧАЛЬНИК УЧАСТКА



Ст. мастер

(количество мастеров зависит от количества участков)



Мастер



Бригадир

(старший рабочий)



Рабочие

Для успешной работы бригады важно обеспечить правильный выбор типа бригады, установить ее численный состав и порядок организации работ в условиях цехового хозрасчета. Большинство бригад в машиностроении являются специализированными работающими в одну смену. прогрессивным считается создание комплексных, сквозных бригад, включающих рабочих различных специальностей.

Численный состав рабочих в бригаде зависит от ряда условий производства: размера производственной площади, занимаемой бригадой, трудоемкости выполняемых работ, типа производства (серийный, массовый). Так как бригадир (старший рабочий) в значительной мере упрощает мастеру управления бригадой, то численность рабочих на участке, приходящихся на одного мастера, несколько возрастает по сравнению с рекомендованными нормами управляемости. В ведении мастера могут находиться 2-3 бригады.

1.3. ПОКАЗАТЕЛИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ.

Решение проблемы повышения эффективности управления производством в соответствии с правовым статусом акционерных обществ, холдинговых компаний и предприятий других организационно-правовых форм предъявляет высокие требования к обеспечению взаимосвязи, как законодательных актов, так и мер по реформированию управления. Эти требования обуславливают необходимость использования определенных принципов при выработке и анализе решений по совершенствованию системы управления предприятием, соответствующей задачам периода перехода к рыночным отношениям. Но необходимо отметить, что эффективность управленческого труда работников зависит от субъективного фактора. Если производительность труда рабочего сравнительно легко измеряется продукцией, изготовленной в единицу времени, то итог работы инженера нельзя определить путем самого точного подсчета количества выполненных им листов графического материала. Успех работы специалиста фиксируется вещественно и достоверно в труде других. Поэтому эффективность труда руководителя, специалиста, служащего обнаруживается в последующих результатах: росте выпуска продукции производственными подразделениями предприятия, снижении себестоимости продукции, росте производительности труда, прибыли, рентабельности, повышении платежеспособности предприятия, иными словами, определяется уровнем воздействия на процесс производства.

Каждая система управления предприятием специфична и характеризуется своим особым сочетанием структурных элементов, применяемых форм, методов управления. таким образом, не существует универсальных правил, говорящих о том, какие именно виды управленческого труда заведомо бесполезны. Достоверная оценка возможна лишь в результате конкретного анализа, знания множества обстоятельств, правильная оценка которых становится доступной лишь после подробного их изучения на предприятии. Поэтому в решении проблемы улучшения и удешевления системы управления недопустимы шаблонность, отказ от учета особенностей производства и управления им. Вместе с тем не следует исключать возможность и целесообразность использования типовых разработок и рекомендаций по совершенствованию систем управления, о при обязательном условии приспособления их к конкретным целям управления.

Повышение результативности труда в сфере управления осуществляется гораздо медленнее, чем в сфере основного производства. Управленческий труд имеет ряд специфических особенностей как по предметам, средствам, результатам труда, так и по способу оценки его эффективности. Необходимость гибкого реагирования на запросы рынка требует качественных изменений в действующих системах оперативного управления производством. Для оценки качества реализации функций управления, использования методов управления, техники и информации в отдельных структурных элементах системы управления на различных ее уровнях выделяют частные и обобщающие показатели.

Частными показателями, характеризующими качество реализации функции управления, являются: использование укрупненных планоучетных единиц при формировании планов; взаимоувязка бизнес-планирования и оперативно-календарного планирования; использования величин опережения при формировании плановых заданий цехам, участкам; использование оптимизационных методов в планировании; анализа выполнения утвержденных заданий для прогнозирования хода производства; использование нормативного метода регулирования текущего хода производства; использование поточного, партионного и единичного методов организации производства; использования расчетно-аналитического метода нормирования при установлении норм времени; организация объекта управления с учетом предметной специализации производства.

Эффективность управления измеряется, в конечном счете, общими оценочными показателями результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Однако эти показатели не выявляют однозначной связи и разделения фактического повышения эффективности управления с совершенствованием других сторон экономической деятельности на предприятии. К числу обобщающих показателей, характеризующих качество реализации функции управления, относится удельный вес административно-управленческого персонала в общей численности промышленно-производственного персонала предприятия, удельный вес расходов на управление в объеме реализованной продукции. Косвенно эффективность системы управления производством может быть измерена такими обобщающими показателями, как уровень прибыли, уровень выполнения договорных обязательств и соблюдение ритмичности

производства, размер незавершенности производства, уровень загрузки оборудования, уменьшение длительности производственного цикла.

ТЕМА: ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС

1.Производственный процесс. Состав и элементы производственного процесса

2.Принципы рациональной организации производства.

3. Типы организации производства.

1.Производственный процесс. Состав и элементы производственного процесса.

Основа деятельности каждого предприятия – производственный процесс, который представляет собой совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных и обслуживающих процессов труда, направленных на изготовление продукции, выполнение работ.

Производственный процесс по назначению и изготовлению продукции делится на:

□ **Основной процесс** – в результате которого изменяется форма и размер предметов труда.

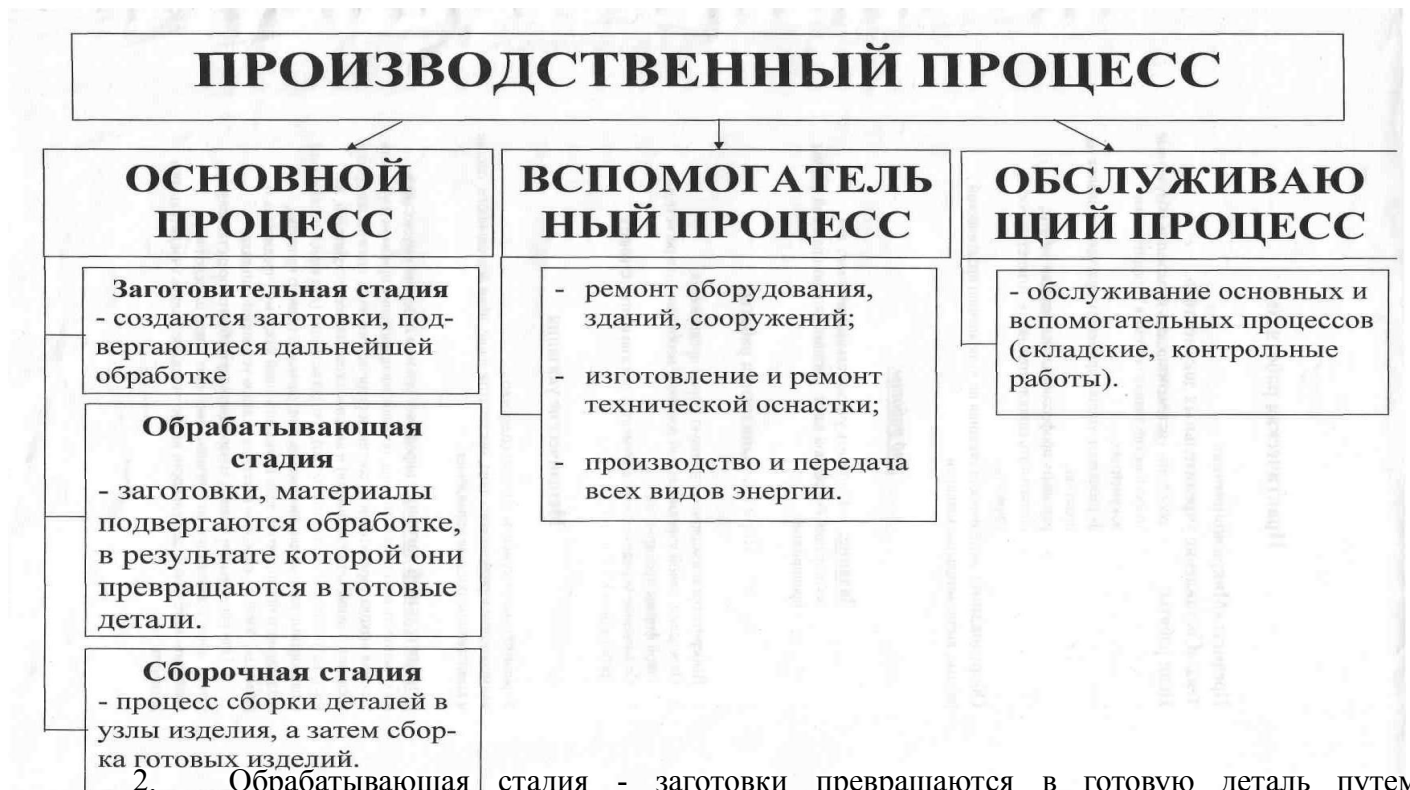
1 .Основной процесс

2. Вспомогательный процесс
3. Обслуживающий процесс

Основной процесс - в результате, которого изменяется форма и размер предметов труда (сверление, фрезерование, термическая обработка, окраска, сборка)

Основной процесс включает в себя 3 стадии:

1. Заготовительная - создаются заготовки (отливки, поковки, штамповка из лш м металла), подвергаемые дальнейшей обработке.



2. **Обрабатывающая** стадия - заготовки превращаются в готовую деталь путем выполнения механических, термических - закаливание, отжиг (придают твердость или, наоборот, металлу придают мягкость), гальванических, и других операции. Эта стадия происходит в термических, механических цехах.

3. Сборочная стадия, в результате которой из изготовленных изделий выполняется узловая (мотор), общая сборка изделия.

Основной процесс включает в себя **естественный процесс** - эти процессы протекают без применения орудий труда, затрат живого труда (высыхание, **сушка** затвердевание). Если естественный процесс занимает длительное место, то его заменяют искусственным (сушка в специальных сушильных камерах).

□ **Вспомогательный процесс** – необходим для создания материальных условий выполнения основных производственных процессов и связан с изготовлением инструмента, ремонтом оборудования, выработкой пара (паросиловом цехе), сжатого воздуха (компрессорный цех), производство и подача электроэнергии (электроцех) и т.д. - служба энергетика

Некоторые вспомогательные процессы могут состоять их 3 стадий:

-Заготовительная

-Обрабатывающая

~ Сборочная (Производство- технологической оснастки)

□ **Обслуживающий процесс** – связан с обслуживанием основных и вспомогательных процессов (складские работы, технический контроль)

Элементы производственного процесса

Весь производственный процесс состоит из частичных процессов, основной единицей которого является операция.

Операция – часть производственного процесса, состоящая из согласованных и однородных действий, выполняемая без переналадки оборудования одним или несколькими рабочими на одном рабочем месте.

Операции могут быть основными и вспомогательными.

Рабочее место – часть производственной площади, где рабочий осуществляет определенную производственную операцию. Оно оснащается необходимым оборудованием и устройствами. От уровня организации рабочих мест, их количества, рациональности расположения существенно зависят конечные результаты работы предприятия.

2.Принципы рациональной организации производства

Важнейшими принципами рациональной организации основного производства в условиях научно- технического прогресса следует считать:

- 1.Специализация процесса-это сокращение количества наименований работ, операций на каждом рабочем месте.
- 2.Под принципом пропорциональности производственного процесса понимается равная пропускная способность всех производственных подразделений как основных, так и вспомогательных.
- 3.Под ритмичностью производства –следует понимать периодичность повторения производственного процесса строго через определенные отрезки времени на всех стадиях и операциях.
- 4.принцип непрерывности, предполагает работу без каких либо перерывов или сведения их к минимуму.
- 5.Принцип параллельности ,т.е. параллельное одновременное выполнение отдельных частей производственного процесса.

3.Типы организации производства

Под типом организации производства понимают комплексную характеристику особенностей организации и технического уровня промышленного производства.

Различают три основных типа производства: единое, серийное, массовое.

Единый тип производства предусматривает штучный выпуск изделий разнообразной и непостоянной номенклатуры ограниченного потребления.

Важнейшие особенности этого типа производства.

- 1.многономенклатурность выпускаемой продукции, часто неповторяющейся;
- 2.организация рабочих мест по технологической специализаций;
- 3.использование универсального оборудования и технологической оснастки;
4. наличие большого объема ручных сборочных и доводочных операций ;
- 5.большой удельный вес высококвалифицированных рабочих-универсалов, занятых в производственном процессе;
- 6.существенная длительность производственного цикла;
- 7.значительная величина незавершенного производства;
- 8.децентрализация оперативно-производственного планирования и руководства производством;
- 9.сравнительно высокая доля отходов производства;
10. относительно большие затраты живого труда.

Разновидностью единичного производства является индивидуальное производство, например изготовление космических объектов.

Серийное производство предусматривает одновременное изготовление сериями широкой номенклатуры однородной продукции, выпуск которой повторяется в течение продолжительного времени. (Серийный выпуск продукции моторы).

Под *серией* понимается выпуск ряда конструктивно одинаковых изделий запускаемых в производство партиями, одновременно или последовательно непрерывно в течение определенного периода времени.

Основные особенности организации серийного производственного процесса:

- 1.постоянство относительно большой номенклатуры повторяющейся продукции изготавливаемой в значительных количествах;
- 2.специализация рабочих мест для выполнения нескольких закрепленных операций;
- 3.периодичность изготовления изделий сериями, обработка деталей партиями;
- 4.преобладание специального и специализированного оборудования и технологического оснащения;
- 5.наличие незначительного объема ручных сборочных и доводочных операций;
- 6.большой удельный вес рабочих средней квалификации;
- 7.незначительная длительность производственного цикла;
- 8.централизация оперативно-производственного планирования и руководства производством;
- 9.автоматизация контроля качества изготавливаемой продукции;
- 10.применение статистических методов управления качеством продукции;
- 11.унификация конструкторских деталей и изделий;
- 12.типизация технологических процессов и оснастки.

В зависимости от количества одновременно изготавливаемых изделий в серии различают мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производства.

Массовое производство характеризуется непрерывностью и относительно длительным периодом изготовления ограниченной номенклатуры однородной продукции в больших количествах, например, часовые заводы, швейные и трикотажные фабрики и др. Массовое производство — высшая форма специализации производства, позволяющая сосредоточивать на предприятии выпуск одного или нескольких типоразмеров одноименных изделий.

Непременным условием массового производства является высокий уровень стандартизации и унификации деталей, узлов и агрегатов.

Организации массового производства присущи следующие особенности:

1. строго установленный выпуск небольшой номенклатуры изделий в огромном количестве;
2. специализация рабочих мест для выполнения, как правило, одной закрепленной операции;
3. расположение рабочих мест в порядке следования операций;
4. большой удельный вес специального и специализированного оборудования и технологического оснащения;
5. высокий процент комплексно-механизированных, автоматизированных технологических процессов;
6. минимальное подготовительно-заключительное время на операции;
7. резкое сокращение объема ручных сборочных и доводочных работ;
8. большой удельный вес рабочих невысокой квалификации, выполняющих закрепленную за каждым из них одну операцию;
9. минимальная длительность производственного цикла по сравнению с серийным производством;
10. централизация управления и планирования производства;
11. непрерывная дистанционная диспетчеризация производства;
12. внедрение автоматизированных систем управления предприятием (АСУП);
13. высокий уровень автоматизации контроля качества изделий;
14. широкое применение статистических методов управления качеством продукции.

Тип производства оказывает большое влияние на формирование структуры предприятия, условия, требования и критерии рациональной организации производства.

При единичном производстве, например, в структуре предприятия как правило, отсутствуют кузнечный и литейный цехи, заготовительный участок самостоятельные цехи по изготовлению нестандартного оборудования и технологического оснащения.

В серийном производстве, наоборот, почти всегда в структуре предприятия имеются кузнечный и литейный цехи, цехи по изготовлению нестандартного оборудования, технологической оснастки, плановый и производственно-диспетчерский отдел.

Массовому производству присущи широкая специализация цехов основного и вспомогательного производств, обслуживающих хозяйств и служб. Детали, как правило, изготавливаются из рациональных заготовок, производство которых ведется централизованно. Таким же способом осуществляется производство нестандартного оборудования и технологической оснастки.

На тип организации производства оказывает влияние ряд факторов- уровень специализации; масштабность производства; устойчивость изготавливаемой номенклатуры изделий в условиях рыночной экономики.

ТЕМА: ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦИКЛ

1. **Определение производственного цикла. Структура производственного цикла.**
2. **время рабочего периода и классификация перерывов.**
3. **Факторы, влияющие на длительность производственного цикла. Значение сокращения длительности.**
4. **Значение сокращения длительности производственного процесса.**

5. Виды движения предметов труда.

6. Расчет длительности производственного цикла.

1. Определение производственного цикла. Структура производственного цикла.

Производственный цикл - промежуток времени от момента запуска и производство изделия до момента полного его изготовления, комплектации приемки и сдачи на склад.

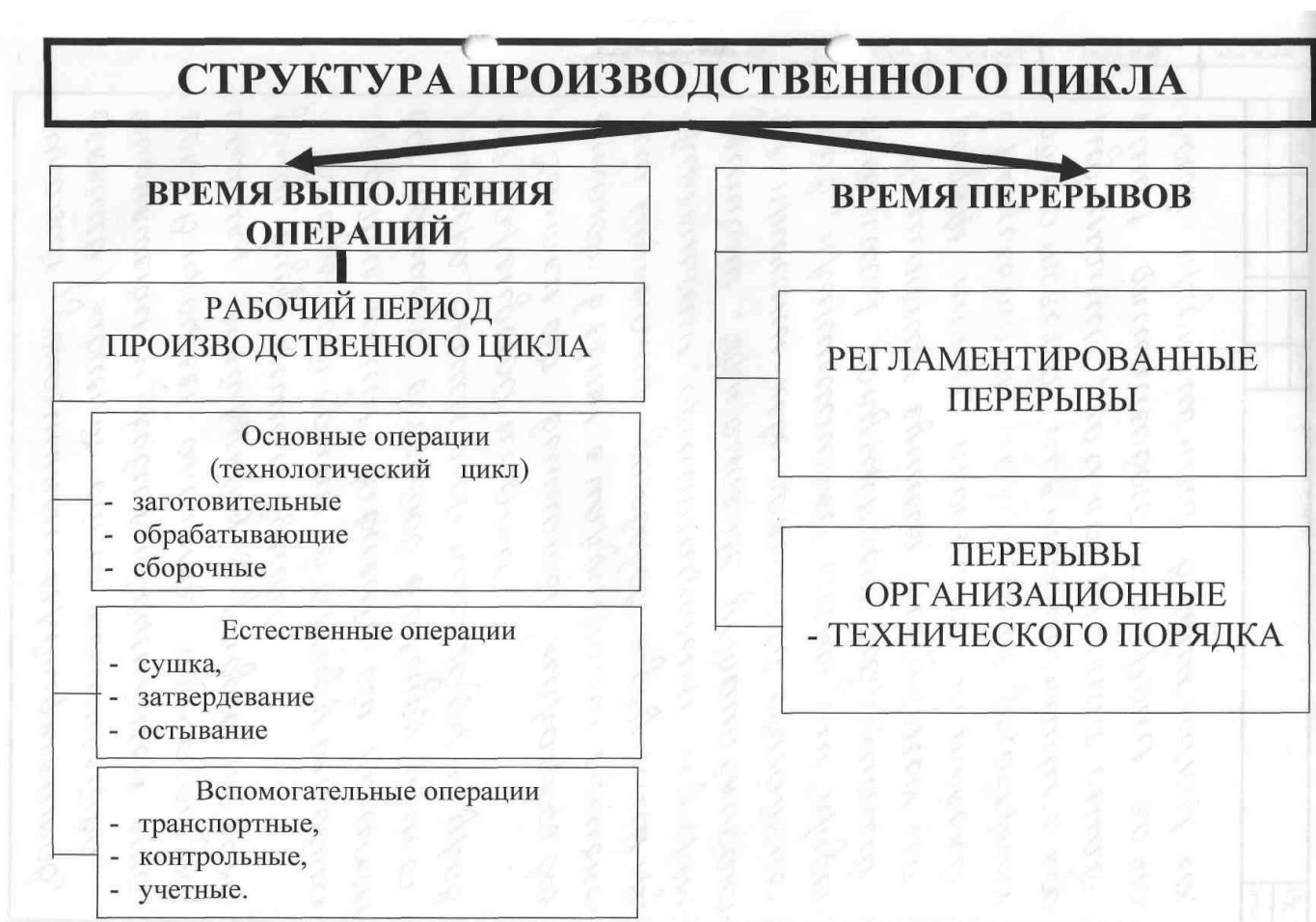
При организации производственного процесса главной задачей является достижение минимально возможной длительности производственного цикла.

Производственным циклом изготовления партии деталей считается время от поступления материала в производство до окончания изготовления деталей.

Структура производственного цикла - соотношение затрат времени на различные виды работ и перерывов в процессе производства.

Структура производственного цикла и его длительность зависит от:

- характера и вида производимой продукции,
- особенности технологического процесса,
- типа производства,
- способов организации производства,
- видов движения предметов труда.





2. Время рабочего периода и классификация перерывов

Производственный цикл изготовления любого изделия включает в себя:

1. Рабочий период – который состоит из:

- Времени, затраченного на выполнение всех технологических операций по изготовлению изделия. (технологический цикл)
- Времени естественных операций - сушка, затвердевание, остывание
- Времени, на выполнение вспомогательных операций, т.е. времени на транспортировку деталей и узлов, учет и укладку, контроль за качеством продукции – транспортные, контрольные, учетные

2. Время перерывов – в протекании производственного процесса, когда труд отсутствует, но процесс производства не закончен.

Перерывы бывают:

1. Регламентированные – время на отдых, при выполнении тяжелого физического труда; при работе в горячих цехах; перерывы на личные надобности (2% от оперативного времени)
2. Организационно-технического порядка:
 - а) время перерывов, не зависящие от рабочего вкл.:
 - технические перерывы в работе (ожидание поступления деталей с предыдущих рабочих мест, автоматическая работа станка)
 - перерывы, вызванные организационно-техническими неполадками (перебои в снабжении электроэнергией, рабочих мест заготовками, инструментами; сбои в обеспечении производства)
 - б) время перерывов, зависящих от рабочего:
 - потери из-за нарушения трудовой дисциплины (опоздание)

- прочие перерывы, допущенные рабочими.

3. Факторы, влияющие на длительность производственного цикла

1. Конструктивно-технологические - влияют на длительность производственного цикла.

- сложность конструкции,
- габариты изделия,
- вес изделия,
- общая трудоемкость работ,
- оснащенность техпроцесса разнообразными видами инструментов и приспособлений.

2. Организационно-экономические факторы - влияют на продолжительность вспомогательных операций обслуживающих процессов, на продолжительность перерывов.

- связаны с видами движения предметов труда,
- с уровнем организации рабочих мест,
- система материального стимулирования.

4. Значение сокращения длительности производственного цикла

Экономическое значение сокращения длительности производственного цикла заключается в том, что его продолжительность определяет размер незавершенного производства, стоимость которого является одной из наиболее весовых частей оборотных средств предприятия.

Сокращение длительности производственного цикла приводит к уменьшению потребности в оборотных средствах. Чем больше длительность производственного цикла, тем больше оборотных средств требуется предприятию, тем длительнее период их оборота, тем на больший срок они «омертвляются» в производстве, т.е. остаются без движения.

Сокращение длительности производственного цикла ведет к уменьшению потребной площади складских помещений для хранения незавершенного производства, запасов сырья и материалов, к улучшению использования основных фондов, снижению себестоимости продукции.

3. Виды движения предметов труда

Все многообразие вариантов организации производственного процесса можно свести к трем основным видам: последовательному, параллельному и последовательно-параллельному (смешанному).

Последовательный вид - при изготовлении партий деталей, она' передается на каждую последующую операцию только после завершения обработки всех деталей на предыдущей операции.

Очевидно, что последовательный вид движения обладает безусловными преимуществами, заключающимися в непрерывной работе оборудования (рабочих) и в относительной простоте его организации. Однако этот вид движения приводит к большей длительности производственного цикла.

$$T_{\text{ночн}} = n * \sum_{i=1}^m \frac{t_i}{c_i} \sum_{i=1}^m \frac{t_i}{c_i} + t_{\text{мо}} + t_{\text{ем}} , \text{ мин}$$

Где n - размер партии

t_i - норма времени на каждую операцию

c_i – число станков на каждую операцию

t_{mo} - время межоперационного пролеживания

$t_{ест}$ - время естественных операций

p- размер передаточной партии

t_{max} – наиболее длительная операция по времени

c_{max} число рабочих мест при этой операции

При организации *параллельного вида движения*, при котором передача предметов труда на последующую операцию осуществляется поштучно, либо передаточной партией сразу же после обработки на предыдущей операции.

$$T_{пар} = p * \sum_{i=1}^m \frac{t_i}{c_i} \sum_{i=1}^m \frac{t_i}{c_i} + \left(\frac{t_{max}}{c_{max}} \frac{t_{max}}{c_{max}} \right) * (n-p) + t_{mo} + t_{ест}, \text{ мин}$$

Параллельно-последовательный - передача деталей на последующую операцию по мере их обработки на предыдущей передаточными партиями.

$$T_{пар - пос.} = n * \sum_{i=1}^m \frac{t_i}{c_i} \sum_{i=1}^m \frac{t_i}{c_i} - ((n-p) * \sum_{i=1}^{m-1} \frac{t_{min}}{c_{min}} \sum_{i=1}^{m-1} \frac{t_{min}}{c_{min}}) + t_{mo} + t_{ест}, \text{ мин}$$

Продолжительность обработки в днях = $T_{мин} / (s * q * f * 60)$, где

p- размер передаточной партии

$t_{шах}$ - наиболее длительная операция по времени, мин

$c_{шах}$ число рабочих мест при этой операции

t_{orn} - короткие операции по времени, кроме максимальной,

мин - $\frac{\text{число рабочих}}{\text{при коротких операциях}}$, мин

Тема: ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ И ЕГО РОЛЬ В ПРОИЗВОДСТВЕ

1. Понятие и состав основного капитала предприятия.
2. Основные фонды предприятия: состав, оценка и износ.
3. Амортизация основных производственных фондов, способы начисления амортизации.
4. Показатели использования ОФ предприятия.

1. Понятие и структура основного капитала предприятия.

Основной капитал предприятия – это та часть капитала, которая формирует его неликвидные активы, т.е. такие активы, которые не могут быть быстро и легко превращены в деньги. В структуре основного капитала выделяют три группы:

1. **Материальные активы** (основные фонды, основные средства) – это активы, имеющие материальную форму. Специфика оборота этих средств заключается в следующем:

1. основные фонды функционируют длительный период (более 1 года);

2. в процессе использования основных фондов их стоимость по частям переносится на стоимость производимой продукции, а вещественная (натуральная) форма сохраняется;
3. оборот основных фондов в натуральной форме завершается по истечении их срока службы, когда происходит превращение накопленной стоимости (в виде амортизационных отчислений) в новые основные фонды, взамен изношенных и выведенных из производства.

2. Нематериальные активы – активы, не имеющие натурально-вещественной формы, но принимающие участие в хозяйственной деятельности предприятия более 1 года и приносящие ему доход. К ним относятся права, на литературные, художественные и научные произведения, изобретения, научные открытия, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и коммерческие обозначения.

Нематериальные активы так же переносят свою стоимость на производимую продукцию частями в течение всего срока их службы. По ним тоже начисляется амортизация.

3. Финансовые активы (долгосрочные финансовые вложения) – это:

- инвестиции предприятия в строительство;
- ценные бумаги (например, акции) других предприятий и государства;
- долгосрочные займы, предоставленные другим предприятиям;
- вложения предприятия в уставные капиталы других организаций.

Доля каждого из перечисленных элементов формирует структуру основного капитала предприятия. Ведущая роль отводится основным фондам, особенно если речь идет о производственном предприятии.

2. Основные фонды предприятия: состав, оценка и износ.

Основные фонды – это материально – вещественные ценности, действующие в неизменной натуральной форме в течение длительного периода времени и утрачивающие свою стоимость по частям.

По роли в производственном процессе основные фонды подразделяются на:

основные производственные фонды – это те средства труда, которые непосредственно участвуют в производственном процессе (оборудование, производственные здания);

основные непроизводственные фонды – это основные фонды, непосредственно не участвующие в производственном процессе (жилые дома, больницы, спорткомплексы и др.), которые числятся на балансе предприятия.

Основные производственные фонды (ОПФ) – совокупность средств труда, функционирующих в сфере материального производства в неизменной натуральной форме в течение длительного времени и переносящих свою стоимость на вновь созданный продукт по частям по мере изнашивания.

Различных следующие виды фондов:

- земельные участки и объекты природопользования, принадлежащие предприятию на правах собственности;
- здания (производственно-технические, служебные);
- сооружения (инженерно-строительные объекты, обслуживающие производство);
- передаточные устройства (электро-, теплосети);
- рабочие и силовые машины и оборудования;
- измерительные и регулирующие приборы, лабораторное оборудование;
- вычислительная техника и программные средства к ней;

- транспортные средства (внутри- и внепроизводственные);
 - инструменты и приспособления стоимостью выше 50 МРОТ;
 - производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности;
 - внутрихозяйственные дороги;
 - капитальные вложения на улучшение земель и в арендованные здания, оборудование и другие объекты, относящиеся к основным фондам;
- нематериальные активы (патенты, товарные знаки, авторские и др. права).
- Каждая из 10 групп подразделяется на подгруппы, в которых выделяются ОПФ с одинаковым сроком службы, условиями эксплуатации и нормой амортизации.

ОПФ прямо или косвенно участвуют в процессе производства и в зависимости от степени этого участия подразделяются на активную и пассивную части.

Активная часть непосредственно участвует в выпуске готовой продукции и характеризует производственные мощности предприятия (станки, оборудование).

Пассивная часть ОПФ обеспечивает нормальное функционирование активных элементов ОПФ (здания, сооружения). Чем больше доля активной части, тем выше технический уровень и мощность предприятия.

По принадлежности ОПФ подразделяются на:

- собственные;
- привлечённые или арендованные.

Структурой ОПФ называется соотношение между отдельными видами основных производственных фондов.

Стоимостная оценка основных производственных фондов

ОПФ предприятия учитываются как в натуральных, так и в денежных показателях. Учёт ОПФ в **натуральной форме** заключается в определении состояния оборудования, производственных мощностей: число зданий, общая полезная площадь, для рабочих машин - число единиц, тип, марка, срок службы и т.д. Натуральное измерение необходимо в расчётах производственной мощности. Планирование и учет в **денежном выражении** позволяет оценить изменения фондов и степень износа, начислить амортизацию, определить рентабельность производства и себестоимость продукции.

Стоимостная оценка ОПФ предполагает следующие **методы**:

- 1) Оценка по первоначальной стоимости, т.е. стоимости на момент покупки или создания ОПФ. При этом в первоначальную стоимость кроме цены покупки входят транспортные расходы, расходы по доставке конкретного вида ОПФ к месту назначения и, если необходимо, строительно-монтажные расходы по установке конкретного вида ОПФ в месте назначения. По первоначальной стоимости объекты ОПФ учитываются на балансе предприятия.
- 2) Оценка по восстановительной стоимости, которая определяется на конкретный момент времени стоимостью вновь произведенного вида ОПФ. Восстановительная стоимость по сравнению с первоначальной формируется под влиянием двух факторов.
 - а) фактор НТП, который снижает восстановительную стоимость по отношению к первоначальной.
 - б) фактор инфляции, который повышает уровень восстановительной стоимости по отношению к первоначальной.

Совместное влияние этих 2-х факторов приводит к тому, что возможны три позиции:

1. инфляция > НТП;
2. НТП > инфляции;
3. темп инфляции и темп НТП равны.

Восстановительная стоимость ОПФ определяется по результатам переоценки основных фондов.

- 3) По остаточной стоимости определяется как разница между восстановительной (первоначальной) стоимостью и износом.

$$\text{ОПФ}_{\text{ост}} = \text{ОПФ}_{\text{в(п)}} - \text{Износ}$$

- 4) Ликвидационная стоимость - стоимость на момент вывода основных средств из производства, может быть равна остаточной стоимости.

3. Амортизация основных производственных фондов, способы начисления амортизации.

Основные производственные фонды в процессе их эксплуатации изнашиваются.

Износ основных фондов – постепенная утрата основными фондами (зданиями, машинами и другими средствами труда) их полезных свойств.

Различают два вида износа – физический и моральный.

Физический износ – постепенная утрата основными фондами своей первоначальной потребительной стоимости, происходящая не только в процессе их функционирования, но и при бездействии (разрушение от внешних воздействий, атмосферного влияния, коррозии). Физический износ происходит неравномерно даже по одинаковым элементам основных фондов. Различают полный и частичный износ основных фондов. При полном износе действующие фонды ликвидируются и заменяются новыми. Частичный износ возмещается путём ремонта.

Моральный износ – представляет собой обесценивание **ОПФ** под влиянием НТП.

Моральный износ первой формы – это уменьшение стоимости машин и оборудования под влиянием сокращения общественно необходимых затрат на их воспроизводство; **моральный износ второй формы** – уменьшение их стоимости в результате внедрения новых, более прогрессивных и экономически эффективных машин и оборудования.

Моральный износ возникает вследствие технической и эстетической отсталости старых ОПФ по сравнению с новыми.

Для экономического возмещения износа стоимость конкретного вида ОПФ в виде амортизационных отчислений включается в стоимость произведённой продукции.

Амортизационные отчисления представляют собой денежное выражение перенесённой стоимости и включаются в себестоимость продукции по установленным нормам амортизации.

Амортизация – постепенное перенесение стоимости основных фондов на производимые с их помощью продукт или услугу, целевое накопление средств и их последующее применение для возмещения изношенных основных фондов.

Сумма амортизации — это величина износа основных фондов, выраженная в денежной форме, за определенный период. Годовую сумму амортизационных отчислений можно определить по формуле:

$$A_{\text{год}} = \text{ОПФ}_{\text{перв}} \cdot H_a : 100,$$

где $\text{ОПФ}_{\text{перв}}$ - первоначальная стоимости ОПФ, руб.;

(H_a) – норма амортизации.

Норма амортизации – это установленный в процентах к балансовой стоимости размер амортизации за определенный период времени по конкретному виду основных фондов. Норма амортизации с учётом поправочных коэффициентов может быть взята из сборников амортизации, а может быть установлена самим предприятием.

Расчёт нормы амортизации выполняется по следующей формуле:

$$H_a = \frac{\text{ОПФ}_{\text{п}} - \text{ОПФ}_{\text{л}}}{\text{ОПФ}_{\text{п}} \cdot t_a} \cdot 100\%$$

где H_a – годовая норма амортизации, %;

$\text{ОПФ}_{\text{п}}$ – первоначальная стоимость основных фондов, руб.;

$\text{ОПФ}_{\text{л}}$ – ликвидационная стоимость основных фондов, руб.;

t_a – нормативный срок службы (амортизационный период) основных фондов, лет.

Если $\text{ОПФ}_{\text{л}}$ – незначительно по отношению к $\text{ОПФ}_{\text{п}}$, то

$$H_a = 1 : t_a \cdot 100\%$$

Методы начисления амортизации:

- линейный

$$A = \text{ОПФ}_{\text{п}} \cdot H_a : 100\%$$

- нелинейный

$$A = \text{ОПФ}_{\text{ост}} \cdot H_a : 100\%$$

Показатели эффективности использования основных производственных фондов

Все показатели могут быть объединены в группы:

- показатели **экстенсивного** использования основных фондов, отражающие уровень использования их по времени;
- **интенсивного** использования основных фондов, отражающие уровень их использования по мощности (производительности);
- **интегрального** использования основных фондов, учитывающие совокупное влияние всех факторов – как экстенсивных, так и интенсивных;
- **обобщающие показатели.**

Показатели экстенсивного использования.

1) **коэффициент экстенсивного использования оборудования ($K_{\text{экт}}$)** – характеризует уровень использования активной части ОПФ во времени, определяется отношением фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по плану:

$$K_{\text{экт}} = t_{\text{обор.ф.}} / t_{\text{обор.пл.}}$$

$t_{\text{обор.ф.}}$ – фактическое время работы оборудования, ч.

$t_{\text{обор.пл.}}$ – время работы оборудования по норме, ч (устанавливается в соответствии с режимом работы предприятия и с учётом времени для проведения ремонта)

Пример. Если за смену, продолжительность которой 8 ч при планируемых затратах на проведение ремонтных работ 1 ч, фактическое время работы станка составило 5 ч, то коэффициент его экстенсивного использования будет равен 0,71, т.е. $[5/(8-1)]$, т.е. плановый фонд времени работы станка использован лишь на 71%.

2) **коэффициент сменности работы оборудования** определяется как отношение общего количества отработанных оборудованием данного вида в течение дня станко-смен к общему числу станков, работавших в наибольшую смену.

Коэффициент показывает, во скольких сменах в среднем ежегодно работает каждая единица оборудования.

$$K_{\text{см}} = \frac{I_{\text{см}} + II_{\text{см}} + III_{\text{см}}}{\text{всё оборудование}}$$

Пример. В цехе установлено 270 единиц оборудования, из которых в первую смену работало 200 станков, во вторую – 190. Коэффициент сменности составит 1,44, т.е. $[(200+190)/270]$.

Предприятие должно стремиться к увеличению коэффициента сменности работы оборудования, что ведёт к увеличению выпуска продукции при тех же наличных фондах. Однако важно знать, насколько эффективно используется оборудование в часы его фактической загрузки. Оборудование может быть загружено полностью, может работать на холостом ходу и в это время вообще не производить продукцию, а может, работая, выпускать некачественную продукцию. Поэтому рассчитанные показатели ещё не позволяют сделать вывод об эффективном использовании основных фондов.

Показатели интенсивного использования.

Полученные результаты должны быть дополнены результатами второй группы показателей, отражающими уровень их использования по мощности (производительности).

Коэффициент интенсивного использования оборудования ($K_{\text{инт}}$) характеризует уровень использования машин и оборудования по мощности, определяется отношением фактической производительности основного технологического оборудования к его нормативной производительности. Для расчёта этого показателя используют формулу:

$$K_{\text{инт}} = B_{\text{ф}} / B_{\text{н}}$$

где $B_{\text{ф}}$ – фактическая выработка оборудованием продукции в единицу времени;

V_H – технически обоснованная выработка оборудованием продукции в единицу времени (определяется на основе паспортных данных оборудования).

Пример. В течение смены станок фактически проработал 5 ч. Вычисляя коэффициент интенсивного использования оборудования, мы абстрагируемся от 3 ч простоев станка и анализируем эффективность его эксплуатации в течение 5 ч работы. Предположим, что по паспортным данным выработка станка составляет 100 единиц продукции в час, фактически же за 5 часов работы она составляет 80 единиц продукции в час. Тогда $K_{\text{инт}} = 80/100 = 0,8$. это означает, по мощности оборудование использовалось лишь на 80%.

Показатели интегрального использования:

Коэффициент интегрального использования оборудования () определяется как произведение коэффициентов интенсивного и экстенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности). В нашем примере $K_{\text{экт}} = 0,7$, $K_{\text{экт}} = 0,8$, следовательно,

$$K_{\text{интегр}} = K_{\text{экт}} \cdot K_{\text{инт}} = 0,7 \cdot 0,8 = 0,56.$$

Значение этого показателя всегда ниже значений двух предыдущих, т.к. учитывает одновременно недостатки экстенсивного и интенсивного использования оборудования. С учётом этих факторов станок используется лишь на 56%

ПОКАЗАТЕЛИ ДВИЖЕНИЯ, ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

1. Коэффициент ввода $K_o = C_{\text{вв.}} / C_{\text{кг}}$ $C_{\text{вв}}$ – стоимость основных средств введенных в эксплуатацию	1. Коэффициент износа фондов $K_{\text{и}} = C_{\text{и}} / C_{\text{н.г}}$ $C_{\text{и}}$ – стоимость изношенных основных средств	1. Фондоотдача показатель выпуска продукции, приходящихся на 1 рубль стоимости основных фондов. $\Phi_{\text{отд}} = \text{ВП} / \text{СОПФ}$, руб ВП – валовая продукция, т.р СОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, т.р.
2. Коэффициент обновления фондов $K_o = C_{\text{нов.}} / C_{\text{кг}}$ $C_{\text{нов}}$ – стоимость вновь приобретенных основных средств	2. Коэффициент годности $K_{\text{г}} = C_{\text{ост}} / C_{\text{н.г.}}$ $C_{\text{ост}}$ – остаточная стоимость основных средств, $C_{\text{ост}} = C_1 - C_{\text{и}}$	2. Фондоемкость величина, обратная фондоотдаче. Она показывает долю стоимости основных фондов, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции. $\Phi_e = \text{СОПФ} / \text{ВП}$, руб

3. Коэффициент выбытия $K_{\text{выб.}} = \text{Свыб.} / \text{Снг,}$ Свыб. – стоимость выбывших с предприятия основных средств	3. Коэффициент замены $K_{\text{выб.}} = \text{Свыб. и} / \text{Свв,}$ Свыб.и – стоимость выбывших основных средств из –за износа	3. Фондовооруженность показывает технологическую вооружённость труда, чем она выше, тем выше уровень механизации и автоматизации производства $\text{Фв} = \text{СОПФ} / \text{Ч, руб/чел}$ 4. Рентабельность основных фондов характеризует величину прибыли, приходящейся на 1 руб. основных производственных фондов, $R = \text{П} / \text{СОПФ}$ Где П — прибыль, т.р.
--	--	--

Фондоотдача один из показателей использования основных производственных фондов, который необходимо регулярно повышать.

Факторы роста фондоотдачи:

1. Повышение производительности оборудования в результате технического перевооружения и реконструкции действующих и строительства новых предприятий;
2. Повышение коэффициента сменности работы оборудования;
3. Улучшение использования времени и мощности;
4. Ускорение освоения вновь вводимых мощностей;
5. Снижение стоимости единицы мощности вновь вводимых, реконструируемых и перевооружаемых предприятий;
6. Замена ручного труда машинным.

Улучшения использования основных средств конкретно на предприятии можно достигнуть путем:

1. Освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдачи их в аренду;
2. Своевременного и качественного проведения планово-предупредительных и капитальных ремонтов;
3. Приобретения высококачественных основных средств;
4. Повышения уровня квалификации обслуживающего персонала;
5. Своевременного обновления, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
6. Повышения коэффициента сменности работы предприятия, если в этом имеется экономическая целесообразность;
7. Улучшения качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
8. Повышения уровня механизации и автоматизации производства;
9. Обеспечения там, где это экономически целесообразно, централизации ремонтных служб;
10. Повышения уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;

11. Внедрения новой техники и прогрессивной технологии — малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей;
12. Совершенствования организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

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

ТЕМА: ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Производственная мощность: сущность, определяющие факторы.

Производственная мощность — это максимально возможный выпуск продукции, предусмотренный на соответствующий период (декаду, месяц, квартал, год) в заданной номенклатуре и ассортименте с учетом оптимального использования наличного оборудования и производственных площадей, прогрессивной технологии, передовой организации производства и труда.

При формировании производственной мощности учитывается влияние таких факторов, как:

- ☐ количество и качество действующего оборудования;
- ☐ максимально возможная производительность каждой единицы оборудования и пропускная способность площадей в единицу времени;
- ☐ принятый режим работы (сменность, продолжительность одной смены, прерывное, непрерывное производство и тому подобное);
- ☐ номенклатура и ассортимент продукции, трудоёмкость производимой продукции;
- ☐ пропорциональность (сопряжённость) производственных площадей отдельных цехов, участков, агрегатов, групп оборудования;
- ☐ уровень внутризаводской и межзаводской специализации и кооперирования.

Факторы, влияющие на величину использования производственной мощности предприятия можно разделить на позитивные и негативные.

Позитивные, положительно влияющие на величину номинальной максимально достижимой производственной мощности предприятия факторы:

- ☐ освоение новой техники;
- ☐ техническое перевооружение;
- ☐ изменение номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции;
- ☐ изменение состава сырьевых ресурсов;
- ☐ снижение трудоёмкости продукции;
- ☐ проведение организационно-технических мероприятий;
- ☐ сокращение времени простоя оборудования;
- ☐ снижение потерь от брака;
- ☐ уменьшение технологических перерывов;
- ☐ сокращение времени на подготовку производства;
- ☐ повышение квалификации персонала и рост производительности труда.

Негативные факторы:

- ☐ освоение новой продукции;
 - ☐ несопряжённость мощностей отдельных подразделений;
- аварии и форс-мажорные обстоятельства и так далее.

2 Факторы роста производственной мощности предприятия

Производительность машин и оборудования зависит:

- от качества предметов труда
- от совершенствования технологического процесса
- от степени совершенства конструкции изготавливаемых изделий, их унификации и стандартизации, снижения количества и совмещения операций при их изготовлении
- от квалификации работников

Факторы, оказывающие влияние на производственную мощность можно подразделить на: влияющие на величину производственной мощности предприятия и влияющие на её использование.

Особенностью факторов влияющих на величину производственной мощности является то, что для осуществления мероприятий, обусловленных ими, требуются капитальные вложения. Иначе выглядят факторы, влияющие на использование производственных мощностей. Они охватывают мероприятия, связанные с использованием резервов, имеющих организационный характер, и не требуют больших капитальных вложений в основное производство.

По содержанию эти факторы можно разделить на социально-экономические и организационно-технические, а по месту возникновения — на внешние и внутренние. Основное свое проявление эти факторы находят в улучшении использования установленной или принятой величины производственной мощности, а также в соотношении времени работы и времени потерь средств труда, т. е. охватывают область их функционирования.

Основными факторами, влияющими на уровень использования оборудования, являются:

- ☐ совершенствование организации обслуживания производства;
- ☐ повышение качества и организации планирования производства, технического развития предприятий и технологического планирования загрузки оборудования;
- ☐ более широкое внедрение в практику производства современных прогрессивных форм организации труда;
- ☐ совершенствование материального стимулирования улучшения использования оборудования;
- ☐ совершенствование структуры парка оборудования путем его рационального распределения;
- ☐ повышение коэффициента сменности работы оборудования;
- ☐ сокращение времени простоев оборудования в ремонтах.

От производственной мощности зависит степень удовлетворения рыночного спроса, который может изменяться по объему, номенклатуре и ассортименту, поэтому производственная мощность должна предусматривать гибкость всех технологических операций, т. е. возможность своевременно перестроить производственный процесс в зависимости от роста конкурентоспособности продукции, изменения объема, номенклатуры и ассортимента.

ВИДЫ И ПОКАЗАТЕЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ

Входная производственная мощность - это мощность на начало отчетного или планируемого периода. Определяется по данным бухгалтерской отчетности.

$$M_{н.г. (пл)} = (n * ФРВ) / t$$

t - трудоемкость выпускаемого изделия, час.;

M — производственная мощность подразделения (цеха, участка);

n — количество единиц одноименного ведущего оборудования, ед.;

$$\Phi P B = Q \text{ см} * t_{\text{см}} * Д - \% \text{ простоев}$$

$\Phi P B$ — фонд времени работы оборудования, часов.

$Q \text{ см}$ - режим работы предприятия, смен,

$t_{\text{см}}$ – длительность смены, час.

$Д$ количество рабочих дней,

$\%$ простоев – предусмотренный процент простоев от рабочего времени.

2. Выходная производственная мощность — это мощность предприятия на конец отчетного или планируемого периода.

$$M_{\text{вых (к.г)}} = M_{\text{н.г}} + M_{\text{вх}} - M_{\text{выб}}$$

$M_{\text{вых}}$ — выходная производственная мощность;

$M_{\text{н.г}}$ - мощность предприятия на начало анализируемого года,

$M_{\text{вх}}$ - поступление производственной мощности

$M_{\text{выб}}$ — выбывающая производственная мощность.

1. **Прирост производственной мощности** за счёт различных факторов (модернизации, реконструкции, технического перевооружения и так далее) – ведут расчетным путем - ΔM

2. **Среднегодовую мощность** предприятия - мощность, определяемая по средней арифметической взвешенной с учётом ввода и выбытия мощности по периодам. Она определяется по формуле:

3.

$$M_c = M_{\text{н.г}} + \frac{\sum M_{\text{вв}} \cdot T_1}{12} - \frac{\sum M_{\text{выб}} \cdot T_2}{12}$$

M_c — среднегодовая производственная мощность;

$M_{\text{н.г}}$ — производственная мощность на начало года;

T - число месяцев эксплуатации введённой в действие мощности в течение отчётного периода;

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

T — число месяцев с момента выбытия мощности и до конца отчётного периода

4. **Коэффициент использования среднегодовой производственной мощности** - показывает уровень использования мощности по сравнению с другими мощностями

$$K_u = \frac{M_{(\text{факт})}}{M_{\text{план}}}$$

$$K_u = \frac{M_{(\text{факт})}}{M_{\text{норм}}}$$

$$K_u = \frac{M_{(факт)}}{M_{пред.год}}$$

Где, K_u — коэффициент использования производственной мощности, ед.;
 M – виды мощностей за различные периоды.

5. **Проектная мощность** – мощность предусмотрена строительством, реконструкцией предприятия, цеха, участка, оборудования. Определять по формуле 1.

ТЕМА: ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Имуществом предприятий являются также оборотные средства, которые представляют собой совокупность оборотных фондов и фондов обращения в денежной форме.

Оборотные средства предприятия – часть имущества предприятия которая, участвует в процессе производства один раз и свою стоимость переносит на готовый продукт.

Оборотные средства предприятия – часть имущества предприятия которая, участвует в процессе производства один раз и свою стоимость переносит на готовый продукт.

После окончания производственного цикла, изготовления готовой продукции и ее реализации стоимость оборотных средств возмещается в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг). Это создает возможность систематического возобновления процесса производства, который осуществляется путем непрерывного кругооборота средств предприятия. Д – Т ... П ... Т' - Д

Оборотные средства можно классифицировать по следующим признакам.

1. По сферам оборота - Оборотные фонды Фонды обращения

Оборотные производственные фонды вступают в производство в своей натуральной форме и в процессе изготовления продукции целиком потребляются, перенося свою стоимость на создаваемый продукт.

Оборотные производственные фонды в своем движении также связаны с фондами обращения, обслуживающими сферу обращения.

фонды обращения - **денежные средства в кассе и на р/с, дебиторская задолженность, готовая продукция на складе, готовая продукция отгруженная.** Они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями.

Оборотные фонды - **Производственные запасы, Незавершенное производство и п/ф собственного производства , Расходы будущих периодов.**

Оборотные производственные фонды предприятий состоят из трех частей:

- производственные запасы - это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс, состоят они из сырья, основных и вспомогательных материалов, запасных частей для текущих ремонта основных фондов.

- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления - это предметы труда, вступающие в производственный процесс: материалы, детали, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления.
- расходы будущих периодов - это неимущественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде, но относятся на продукцию будущего периода.

2. По особенностям планирования – Нормируемые, Ненормируемые

Нормирование оборотных средств заключается в установлении норм запаса в днях и нормативов.

Предприятие может самостоятельно решать сколько запасов оно может приобрести, но минимальное количество необходимо нормировать.

К **нормируемым оборотным средствам относят** производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовая продукция на складе.

Не подлежат нормированию денежные средства предприятия, дебиторская задолженность и отгруженная продукция.

3. По источникам формирования - Собственные, Заемные Собственные – формируются за счет собственных средств предприятия и постоянно находятся в распоряжении предприятия. Заемные – средства предоставляются банком в виде кредита, кредиторской задолженности, могут иметь форму ценных бумаг.

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств (в %) или их составными частями называется структурой.

Показатели эффективного использования оборотных средств

Оборотные средства представляют собой часть материально - технической базы предприятия. В процессе движения оборотные средства совершают кругооборот.

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств – показывает, сколько оборотов за период совершают оборотные средства, обороты.

К об = Выручка от реализ./ СОС, оборот

СОС – средний остаток оборотных средств, руб.

2. Продолжительность одного оборота – показывает сколько дней длиться один оборот

Д = Т/ К об , дни

Т – число дней в периоде

3. Коэффициент загрузки оборотных средств – показывает сколько оборотных средств приходится на 1 рубль выручки

К з = СОС/ Выручка от реализ. , руб.

4. Высвобождение оборотных средств – показывает как изменилась величина оборотных средств фактически, по сравнению с планом; с предыдущим годом.

а) абсолютное высвобождение – на сколько рублей изменилась величина оборотных средств.

$$\Delta O = O_{\text{факт}} - O_{\text{план}}$$

$$\Delta O = O_{\text{отчет}} - O_{\text{пред.}}$$

б) относительное изменение – на сколько процентов изменилась величина оборотных средств

$$\Delta O = \frac{O_{\text{факт}}}{O_{\text{план}}} * 100, \% \qquad \Delta O = \frac{O_{\text{отчет}}}{O_{\text{пред}}} * 100, \%$$

Нормирование оборотных средств

Нормирование – установление экономически-обоснованных норм запаса и нормативов оборотных средств по элементам, необходимым для нормальной деятельности предприятия.

Норма - относительная величина соответствия объёма запаса каждого элемента оборотных средств.

Нормы устанавливаются в %, деньгах или днях запаса и показывают количество оборотных средств, необходимых для бесперебойной работы оборудования в течение определённого периода времени.

Норматив - конкретное количество оборотных средств, необходимых для производства либо единицы продукции, либо определённого объёма.

Норма оборотных средств по каждому виду или однородной группе материалов учитывает время пребывания в текущем, страховом, транспортном, технологическом и подготовительном запасах.

1. *Текущий запас* – основной вид запаса, необходимый для бесперебойной работы предприятия между двумя определёнными поставками.

$$TZ = P_{\text{сут}} \times I_n$$

$$P_{\text{сут}} = \frac{P}{D_n}$$

где TZ - текущий запас (руб.);

$P_{\text{сут}}$ - среднесуточный расход материальных ресурсов;

I_n – интервал между поставками (дни);

P – общий расход материала на плановый период;

D_n – длительность планового периода.

2. *Страховой запас* – второй по величине вид запаса, который создаётся на случай непредвиденных отклонений в снабжении и обеспечивает непрерывную работу предприятия. Страховой запас принимается, как правило, в размере 50% текущего запаса, он может быть и меньше этой величины в зависимости от места положения поставщиков.

$$CЗ = P_{сут} \times I_{нс} \times 0,5$$

где CЗ - страховой запас (руб.).

3. *Транспортный запас* – создается, если нарушение времени поставки связано с транспортной организацией. Он рассчитывается аналогично страховому запасу.

$$TP_з = P_{сут} \times I_{нт} \times 0,5$$

4. *Технологический запас* – создаётся в случаях, когда данный вид сырья нуждается в предварительной обработке, выдержке для придания определённых потребительских свойств. Этот запас учитывается в том случае, если он не является частью процесса производства.

$$Tex.з = (TЗ + CЗ + TP_з) \times K_{tex}$$

где Tex.з – технологический запас (руб.)

K_{tex} – коэффициент технологического запаса.

Общий объем поставки

$$ПЗ_{общ} = TЗ + CЗ + TP_з + Tex.з$$

Пути повышения эффективности использования оборотных средств

- непрерывность производственного процесса;
- определение потребности в оборотных средствах в соответствии с экономическими нормативами и обоснованиями;
- повышение эффективности использования оборотных средств (снижение материалоемкости, топлива, энергии, внедрение прогрессивных технологий, сокращение производств потерь, система нормирования и планирования);
- ускорение скорости банковских расчетов;
- использование отходов производства и вторичного сырья;
- сокращение излишков материальных запасов;
- приближение поставщиков сырья к потребителям;
- автоматизация, механизация и информатизация складов;
- повышение объема реализации продукции.

ТЕМА: МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

1. Классификация материальных ресурсов
2. Значение материальных ресурсов
3. Показатели использования материальных ресурсов
4. Показатели использования металла
5. Значение снижения материалоемкости продукции
6. Источники и пути экономии материальных ресурсов
7. Резервы экономии материальных ресурсов

1. Классификация материальных ресурсов



Все материальные ресурсы, используемые в промышленности в качестве предметов труда, условно подразделяются:

на сырьевые и топливно-энергетические.

Сырьевые ресурсы представляют собой совокупность имеющихся в стране предметов труда, которые используются непосредственно для производства различной промышленной продукции. К ним относят:

1) сырье

2) материалы

Под сырьем (сырым материалом) понимают всякий предмет труда, на добычу или переработку которого затрачен труд и который под его воздействием претерпел определенные изменения.

К сырью обычно относят:

- ~ продукцию добывающей промышленности (руда, нефть, уголь, песок, щебень);
- ~ сельскохозяйственную продукцию (зерно, картофель, свекла).

Все виды сырья, потребляемые народным хозяйством, с экономической точки зрения *разделяются на две большие группы:*

I. Промышленное сырье, которое добывается и производится в промышленности и потребляется главным образом отраслями тяжелой индустрии.

Промышленное сырье, в свою очередь, делится на две подгруппы:

А) сырье минерального происхождения (минеральное сырье), т.е. сырье, получаемое из недр земли;

Б) искусственное сырье, т.е. сырье, материалы, получаемые искусственным путем.

Наиболее многочисленна группа природного сырья минерального происхождения. Она составляет минерально-сырьевую базу промышленности и определяет развитие таких ключевых отраслей промышленности, как черная и цветная металлургия, топливная, электроэнергетика и др.

II. Сельскохозяйственное сырье, которое производится в отраслях сельского хозяйства и потребляется главным образом отраслями легкой и пищевой промышленности.

К материалам — относят продукцию обрабатывающей промышленности (черные и цветные металлы, цемент, мука, пряжа).

Различают: *основные и вспомогательные материалы.*

Основными называются материалы, которые в натуральной форме входят в состав готового продукта, составляя его материальную основу.

Вспомогательные материалы в состав готовой продукции не входят, а только способствуют ее формированию.

Топливо и энергия по своей экономической природе относятся к вспомогательным материалам, но в силу особой значимости они выделяются в самостоятельную группу ресурсов.

Различают потенциальные и реальные топливно-энергетические ресурсы (ТЭР).

Потенциальные ТЭР — это объем запасов всех видов топлива и энергии, которым располагает тот или иной экономический район, страна в целом.

Реальные ТЭР в широком смысле — это совокупность всех видов энергии, используемых в экономике страны.

В более «узком» смысле под используемыми ТЭР понимается следующее:

1. **Природные ТЭР** (природное топливо) — уголь, сланец, торф, нефть, газ природный и полезный, газ подземной газификации, дрова; **природная механическая энергия** воды, ветра, атомная энергия; **топливо природных источников** — солнца, подземного пара и термальных вод.
2. **Продукты переработки топлива** (кокс, брикеты, нефтепродукты, искусственные газы, обогащенный уголь, его отсеивы и т.д.).
3. **Вторичные энергетические ресурсы**, получаемые в основном технологическом процессе (топливные отходы, горючие и горячие газы, отработанный газ, физическое тепло продуктов производства и т.д.).

2. Значение материальных ресурсов

Значение сырьевых и ТЭР для экономики страны на современном этапе заключается прежде всего в следующем:

- удовлетворение страны собственными сырьевыми и ТЭР — необходимое условие для нормального функционирования и развития экономики страны и обеспечения экономической независимости государства;
- материальные, в том числе сырьевые и топливно-энергетические, ресурсы занимают существенную долю в издержках производства и реализации промышленной продукции, поэтому их рациональное использование значительно снижает себестоимость единицы продукции, а следовательно, ее продажную цену и способствует ее конкурентоспособности;
- экспорт этих ресурсов, к сожалению, один из основных источников получения инвалюты;
- являются основой для развития отраслей тяжелой индустрии, а следовательно, и для расширенного воспроизводства.

ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

1. Материалоемкость продукции – показывает расход материалов на единицу продукции; или сколько материальных затрат приходится на единицу продукции

$$M_{\text{емк}} = MЗ/ВП \quad , \text{руб}$$

2. Материалоотдача – сколько продукции приходится на рубль материальных затрат

$$M_{\text{отд}} = ВП/МЗ \quad , \text{шт., руб.}$$

3. Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции – показывает какую долю продукции (сколько процентов) занимают материальные затраты в общем объеме себестоимости продукции

$$УВ_{\text{мз}} = МЗ/ \text{Себестоимость} * 100, \%$$

4. Коэффициент использования материалов – как используются материалы фактически по сравнению с планом, или фактически

$$K_{\text{им}} = МЗ_{\text{факт}}/ МЗ_{\text{план}} (\text{норм})$$

5. Экономия материальных затрат – показывает экономию (перерасход) материальных затрат фактически по сравнению с планом или нормативом

$$Э_{\text{мз}} = МЗ_{\text{факт}} - МЗ_{\text{план}}$$

$$Э_{\text{мз}} = МЗ_{\text{факт}} - МЗ_{\text{норм}}$$

6. Коэффициент использования металла – характеризует уровень использования металла на стадии изготовления машин, оборудования или конструкций.

$$K_{\text{и.м.}} = \frac{\text{Чистый вес детали (изделия)}}{\text{Черновой вес, или норма}}$$

$$K_u = \frac{Q_{\text{вм}}}{B_{\text{рм}}}$$

где $Q_{\text{вм}}$ – чистый вес материала;

B_{pm} – валовый расход материала.

7. Интегральный коэффициент использования металла – для обобщающей характеристики использования металла как на стадии проектирования и конструирования машин и оборудования, так и на стадии их изготовления. Чем меньше величина этого показателя, тем более совершенна конструкция и лучше используется металл при изготовлении продукции на предприятии.

$$K_{\text{инт.}} = \frac{K_{o.m.}}{K_{и.м.}}$$

8. Норма расхода материала
$$H_{расх} = \frac{Q_{вм}}{K_{и}}$$

9. Доля отходов
$$D_{отх} = \frac{O_{отх}}{B_{pm}}$$

где $O_{отх}$ – величина отходов.

Пример

На заводе выпускались тракторы мощностью 200 л.с., а их чистый вес составлял 4.5 т. Черновой вес металла на изготовление одного трактора – 6.0 т.

После совершенствования конструкции трактора и внедрения новой техники в производство его мощность увеличилась до 250 л.с. при сохранении прежнего чистого веса, а черновой расход металла на один трактор составил – 5 тонн.

Определите показатели использования металла до совершенствования конструкции и внедрения новой техники.

Решение

1. Определяем показатели использования металла до совершенствования конструкции трактора и внедрения новой техники:

$$K_{и.м.} = 4.5 / 6.0 = 0.75$$

$$K_{o.m.} = 4500 / 200 = 22 \text{ кг/л.с.}$$

$$K_{\text{инт.}} = 22 / 0.75 = 29.3 \text{ кг/л.с.}$$

2. Определяем показатели использования металла после совершенствования конструкции трактора и внедрения новой техники:

$$K_{и.м.} = 4.5 / 5.0 = 0.9$$

$$K_{o.m.} = 4500 / 250 = 18 \text{ кг/л.с.}$$

$$K_{\text{инт.}} = 18 / 0.9 = 20 \text{ кг/л.с.}$$

Общая экономия металла на 1 л.с. составила 9.3 кг (29.3 – 20)

5. Значение снижения материалоемкости продукции

Значение снижения материалоемкости продукции необходимо рассматривать и на микро – и на макроуровне.

Снижение материалоемкости продукции на народнохозяйственном уровне позволяет:

- снизить материалоемкость национального дохода;
- перевести экономику с экстенсивного на интенсивный путь развития;
- существенно сократить капитальные вложения на развитие добывающих отраслей промышленности;
- расширить экспорт сырьевых и топливно – энергетических ресурсов, если в этом будет необходимость и целесообразность ;
- существенно сократить затраты на выпуск продукции;
- уменьшить нагрузку на окружающую среду, а так же получать другие выгоды экологического и социального плана.

Рациональное использование материальных и топливно – энергетических ресурсов имеет очень большое значение и для каждого предприятия.

Снижение материалоемкости предприятию позволит:

- существенно улучшить свое финансовое положение за счет снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;
- увеличить выпуск продукции из одного и того же количества сырья и материалов;
- более успешно конкурировать с другими фирмами на рынке продаж, особенно за счет снижения продажной цены на свою продукцию;
- уменьшить нормативную величину оборотных средств, необходимых предприятию для нормального функционирования;
- накопить достаточные собственные финансовые средства для внедрения новой техники и технологии, и расширенного воспроизводства;
- существенно снизить риск своего банкротства.

6. Источники и пути экономии материальных ресурсов

Одной из важнейших задач каждого предприятия становится *экономия материальных ресурсов*, так как именно материальные затраты составляют большую часть издержек производства, от которых непосредственно зависит величина прибыли. А прибыль — основной источник жизнеобеспечения предприятия.

Различают источники, и пути экономии материальных ресурсов.

Источники экономии показывают, за счет чего может быть достигнута экономия.

Пути (или направления) экономии показывают, каким образом, при помощи каких мероприятий может быть достигнута экономия.

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

- внедрение малоотходной и безотходной технологии производства;
- комплексное использование сырья на предприятии;
- широкое применение искусственных и синтетических материалов;
- улучшение качества продукции;
- более качественная подготовка сырья и материалов к производству;
- создание совершенной нормативной базы на предприятии;
- управление оборотными средствами на предприятии с целью их минимизации;
- воспитание работников предприятия в духе рационального использования материальных ресурсов;
- поддержание техники и технологии в хорошем рабочем состоянии и строгое соблюдение технологических процессов и т.д.

7.Резервы экономии материальных ресурсов

На каждом предприятии имеются *резервы экономии материальных ресурсов*. Под резервами следует понимать возникающие или возникшие, но еще не использованные (полностью или частично) возможности улучшения использования материальных ресурсов.

РЕЗЕРВЫ

1. **С точки зрения сферы возникновения и использования резервов экономии материальных ресурсов они могут быть подразделены на три группы:**

- народнохозяйственные;
- общепромышленно-межотраслевые;
- внутрипроизводственные (цеховые, заводские, отраслевые).

К *народнохозяйственным* относятся *резервы*, которые имеют важное значение для народного хозяйства и всех его отраслей, так как обеспечивают: установление прогрессивных народнохозяйственных пропорций в отраслевой структуре промышленности (в целях ускоренного развития прогрессивных отраслей), в добыче и производстве экономических, искусственных и синтетических видов сырья и материалов; совершенствование структуры топливно-энергетического комплекса; совершенствование всего хозяйственного механизма в условиях рыночных отношений.

Общепромышленно-межотраслевые резервы — это такие резервы, мобилизация которых зависит от установления рациональных производственно-экономических связей между ведущими отраслями промышленности (черная металлургия, машиностроение, химическая промышленность).

1. Внедрение новых эффективных способов и систем разработки месторождений полезных ископаемых, прогрессивных технологических процессов их добычи, обогащения и переработки в целях повышения степени извлечения полезных ископаемых из недр, обеспечение более полной и комплексной переработки минерального сырья;
2. Развитие специализации, кооперирования и комбинирования в промышленности; создание и развитие предприятий различных форм собственности;
3. Повышение качества исходного сырья и конструкционных материалов в отраслях-производителях в целях выполнения задач по экономии материальных ресурсов в народном хозяйстве и в отраслях-потребителях;
4. Ускоренное развитие производства наиболее эффективных видов сырья и материалов.

К *внутрипроизводственным резервам* относятся возможности улучшения использования материальных ресурсов, непосредственно связанные с совершенствованием техники, технологии и организации процессов производства, освоением более совершенных типов и моделей изделий, повышением качества продукции в конкретных отраслях и подотраслях промышленности.

2. **В зависимости от характера мероприятий основные направления**

- производственно-технические
- организационно-экономические.

К *производственно-техническим направлениям* относятся мероприятия, связанные с качественной подготовкой сырья к его производственному потреблению, совершенствованием конструкции машин, оборудования и изделий, применением более

экономичных видов сырья, топлива, внедрением новой техники и прогрессивной технологии, обеспечивающих максимально возможное уменьшение технологических отходов и потерь материальных ресурсов в процессе производства изделий с максимально возможным использованием вторичных материальных ресурсов.

В отрасли машиностроения все *производственно-технические направления* экономии материальных ресурсов можно подразделить на следующие:

1. Мероприятия по ускорению научно-технического прогресса, сопровождаемые снижением относительной металлоемкости машин, механизмов, агрегатов. Известно, что одна из важнейших тенденций научно-технического прогресса в современном машиностроении — повышение мощности и производительности машин и оборудования, что непременно сопровождается сравнительным снижением их чистого и относительного веса, материалоемкости, улучшением отделки и внешнего вида, повышением их качества и снижением удельных эксплуатационных расходов, а главное — ростом производительности труда.

2. Мероприятия, направленные на внедрение экономичных видов и профилей проката, использование которых обеспечивает экономию металла в пределах 10—70%. Гнутые профили проката находят эффективное применение во многих отраслях машиностроения.

3. Мероприятия, выражающиеся в замене традиционных конструкционных материалов. В машиностроительном производстве происходит процесс замены черных металлов синтетическими материалами — пластическими массами, синтетическими смолами, цветными, легкими и редкими металлами.

♦ Пластические массы находят эффективное применение в автомобилестроении, авиационной промышленности, электро-и радиотехнической промышленности, станкостроении, производстве антифрикционных деталей и др. Применение пластмасс, имеющих значительно меньший физический удельный вес по сравнению с черными и цветными металлами, позволяет снизить относительный вес машин и оборудования и, следовательно, обеспечивает экономию металла. При изготовлении из пластмасс деталей, узлов и изделий количество технологических операций уменьшается по сравнению с обработкой металлов в 3—8 раз.

4. Мероприятия по дальнейшему повышению технического уровня производства в заготовительной базе машиностроения, внедрению автоматизированных комплексов оборудования, обеспечивающих получение высокоточных заготовок, а также значительное повышение производительности и улучшение условий труда в литейном, кузнечном и сварочном производствах.

Важную роль играет использование местных видов сырья и топлива, вторичных сырьевых, материальных и топливных ресурсов, регенерация (восстановление) бывших в употреблении сырья, основных и вспомогательных материалов (смазочных, обтирочных), инструмента.

К основным *организационно-экономическим направлениям экономии материальных ресурсов* относятся:

1. Комплексы мероприятий, связанных с повышением научного уровня нормирования и планирования материалоемкости промышленной продукции, разработкой и внедрением технически обоснованных норм и нормативов расхода материальных ресурсов;

2. Комплексы мероприятий, связанных с установлением прогрессивных пропорций, заключающихся в ускоренном развитии производства новых, наиболее эффективных видов сырья и материалов, топливно-энергетических ресурсов, совершенствовании топливного баланса страны.

Главное направление экономии материальных ресурсов на каждом предприятии — *увеличение выхода конечной продукции из одного и того же количества сырья и материалов*

на рабочих местах (в бригадах, участках, цехах). Оно зависит от технического оснащения производства, уровня мастерства работников, умелой организации материально-технического обеспечения, количества норм расхода и запасов материальных ресурсов, обоснованности их уровня.

Немалое значение имеет *сокращение потерь в производственном процессе*, за счет которого можно достичь 15—20% всей экономии материальных ресурсов. Для этого необходимо обеспечить строгое соблюдение правил хранения и перевозки продукции, рационально подготовить топливо, сырье, материалы к дальнейшей переработке в процессе производства, усилить внимание трудовых коллективов к вопросам качества работы и выпускаемых изделий. Решению этой задачи будут способствовать развитие акционерной формы хозяйствования и приватизация предприятий.

Тема: Капитальные вложения и инвестиции

1. Капитальные вложения. Цели. Элементы. Источники финансирования.
2. Инвестиции. Цели.
3. Виды инвестирования и виды инвестиций
4. Источники финансирования инвестиций
5. Риск инвестиций и пути повышения эффективности инвестиций
6. Эффективность и окупаемость капитальных вложений

Капитальные вложения и инвестиции.

Капитальные вложения - денежные средства используемые для создания основных фондов.

Источники финансирования капитальных вложений:

1. Самофинансирование за счет части чистой прибыли
2. Заимствование в банковской системе
3. Привлечение капитала со стороны - предприятия могут обратиться к фондовой бирже, другим предприятиям

Капитальные вложения в производстве используются на следующие цели:

- Строительство новых отраслевых фондов и их приобретение
- Реконструкция и расширение действующих основных фондов
- Внедрение новой техники и технологий
- Улучшение условий труда
- Модернизация оборудования
- Жилищное и культурно - бытовое строительство, оплата коммунальных услуг для работников предприятия.

Отличие инвестиций от капитальных вложений заключается в том, что капитальные вложения идут в основном только в производство, а инвестиции характеризуются более широким спектром вложений.

Инвестиции — это расходы предприятия не только на оборудование, здания и прочие основные фонды, но также вложения денежных средств в ценные бумаги, отрасли инфраструктуры (транспорт, торговля, бытовые услуги)

Инвестиционная деятельность- это вложение денег в дело, ценные бумаги с целью получения прибыли.

Различают следующие виды (формы) инвестирования средств:

1. Валовые (брутто) капитальные вложения - расходы на приобретение новой техники и зданий, т.е на возмещение изношенного оборудования и расширение производства (ВКВ)
2. Чистые (нетто) капитальные вложения – только на расширение производства. (ЧКВ)

$\text{ЧКВ} = \text{ВКВ} - \text{износ (амортизация)}$

Виды инвестиций:

- Частные
- Государственные
- Правительственные
- Внешние (зарубежные)
- Внутренние
- Производственные (включая затраты на приобретение инвестиционных товаров)
- Потребительские (приобретение бытовых предметов длительного пользования)
- Финансовые (кредиты, покупка ценных бумаг)
- Прямые
- Портфельные
- Интеллектуальные

Прямые инвестиции – инвестиции прямых инвесторов, т.е. юридических и физических лиц, полностью владеющих или контролирующих не менее 10 % акций. Основная цель – инвестирование производства акционерного капитала.

Прямые инвестиции:

- Стоимость оборудования, переданного прямыми инвесторами
- Инвестиции во вновь создаваемые основные фонды (новое строительство)
- Инвестиции в модернизацию основных фондов
- Приобретение права контроля над зарубежной фирмой
- Создание совместных основных фондов

Портфельные инвестиции – направлены на приобретение ценных бумаг.

Интеллектуальные инвестиции – вложения в расширение информационных и маркетинговых услуг, подготовку кадров, приобретения патентов, лицензий, ноу-хау, в управленческие услуги.

Отдача от интеллектуальных инвестиций ожидается в будущем.

Источники финансирования инвестиционной деятельности:

1. Сбережения государства
2. Сбережения предприятий – амортизационные фонды и перераспределяемая прибыль
3. Банковские кредиты
4. Сбережения населения.
5. Внешние сбережения - иностранный капитал.
- 6 Эффективность и окупаемость капитальных вложений

Инвестиции - понимают денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Капитальные вложения предприятий - это инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Таким образом, **объектами инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений**, являются затраты на строительно-монтажные работы при возведении зданий и сооружений; приобретение, монтаж и наладка машин и оборудования; затраты на проектно-изыскательские работы; затраты на содержание дирекций строящегося предприятия; затраты на подготовку и переподготовку кадров; затраты по отводу земельных участков и переселению в связи со строительством и др.

Технологическая структура капитальных вложений- состав затрат на сооружение какого-либо объекта и их доля в общей сметной стоимости. Определяется соотношением каждого элемента в их общем объеме.

Экономическая эффективность капитальных вложений выражена экономией от снижения себестоимости продукции, ростом прибыли, приростом национального дохода.

$\mathcal{E} = ((\mathcal{C} - C) \times Q) : KB$, абс. Доли

$\mathcal{C}$ -оптовая цена единицы продукции, руб.

C -себестоимость единицы продукции, руб.

Q -годовой объем производства номенклатуры продукции, шт

KB -капитальные вложения на весь объем производства, руб

Наиболее эффективный вариант определяется по формуле приведённых затрат:

$З_{пр} = Суд. + R \times KB_{уд}$, руб

Где Суд, $KB_{уд}$ - удельная себестоимость и удельные капитальные вложения (на единицу продукции),руб.

R - уровень рентабельности, %

$KB_{уд} = KB / Q$

$Суд.= C / Q$

Наиболее эффективным признаётся тот вариант, при котором обеспечиваются минимальные приведенные затраты.

4.Одновременно с расчетом экономической эффективности UUD определяется срок окупаемости

$T = KB / \Delta\Pi$

Где $\Delta\Pi$ - Прирост прибыли, определяется как разность величины прибыли

Тема: Качество продукции

1. **Качество продукции. Показатели качества продукции.**
2. **Последствия "недостаточного уровня качества продукции."**
3. **Значение повышения качества продукции.**
4. **Методы определения качества продукции.**
5. **Факторы, влияющие на качество продукции.**

1 Качество продукции. Показатели качества продукции.

Качество продукции – важнейший показатель деятельности предприятия, оно определяется ГОСТом. Это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности с ее назначением.

ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

3. **Обобщающие показатели** - характеризуют уровень качества продукции в целом по предприятию и по отрасли: - сортность, марка, класс, содержание полезного вещества, доля продукции, соответствие мировым стандартам и т.д.

4 Единичные показатели

- а) единичные показатели предметов труда - они разнообразны и зависят от сущности предмета труда: содержание железа, влажность, содержание вредных и полезных примесей, прочность, расцветка, несминаемость и т.д. *

- б) единичные показатели средств труда - характеризуют качество средств труда с определенной стороны, объединены в следующие группы:

Технологичности - эффективность конструкторско-технологических решений;

Стандартизации и унификации - это насыщенность продукции стандартными, унифицированными и оригинальными составными частями, а также уровень унификации по сравнению с другими изделиями;

Эргономические - взаимодействие человека с изделием и комплекс гигиенических, антропометрических, физиологических и психологических свойств человека, проявляющихся при пользовании изделием;

Эстетические - характеризуют информационную выразительность, рациональность формы, целостность композиции, совершенство исполнения и стабильность товарного вида изделия;

Транспортабельности - выражают приспособленность продукции для транспортирования;

Патентно-правовые - характеризуют патентную защиту и патентную чистоту продукции и являются существенным фактором при определении конкурентоспособности;

Экологические - уровень вредных воздействий на окружающую среду, которые возникают при эксплуатации или потреблении продукции;

Безопасности - особенности продукции для безопасности покупателя и обслуживающего персонала, т.е. обеспечивают безопасность при монтаже, обслуживании, ремонте, хранении, транспортировании, потреблении продукции.

2 Последствия недостаточного уровня качества продукции

1. Экономические

1.1. Потеря материальных и трудовых ресурсов израсходованных на изготовление, транспортирование и хранение продукции, вышедшей из строя раньше плановых сроков физического износа.

2. Потери в производственной инфраструктуре (плохой битум - плохие дороги, плохой цемент — плохие средства хранения (элеваторы), плохие коммуникации, плохая связь и т.д.

3. Дополнительные затраты на ремонт техники.

4. Дополнительные затраты времени у населения на ремонт бытовой техники.

5. Потери природных ресурсов в результате использования низкого качества машин, используемых для добычи этих ресурсов.

6. Недополученная валютная выручка за счет низкой доли экспорта готовой продукции.

7. Дополнительная потеря валютных средств для импорта техники и товаров народного потребления.

8. Дополнительные затраты материальных и трудовых ресурсов на осуществление многозвенной и многоступенчатой системы органов технического контроля качества.

XII. Социальные

3 Дефицитность отечественной продукции.

4 Падение престижа продукции, изготавливаемой на национальных предприятиях.

5 Недостаточное удовлетворение потребностей производственно- технического и личного плана.

6 Снижение темпов роста благосостояния населения.

7 Нерациональная трата свободного времени населения на устранение дефектов изготовления товаров народного потребления.

8 Ухудшение морального климата в коллективе.

9 Уменьшение прибыли предприятия.

XIII. Экологические

3 Дополнительные затраты на очистку: воздушного бассейна, одного бассейна, земельных ресурсов.

4 Дополнительные затраты на меры по оздоровлению населения

5 Потеря продуктивности продукции сельского хозяйства из-за недостаточного качества воздуха, воды и почвы.

6 Ускоренная амортизация и дополнительные затраты на ремонт гражданских зданий и транспорта из-за плохого качества воздушной среды.

Значение повышения качества продукции

Качество продукции как экономическая категория тесно связано и в значительной степени формирует такие экономические показатели работы предприятия, как себестоимость, цена, прибыль, рентабельность и др.

Значение повышения качества продукции необходимо рассматривать как на макро-, так и на микроуровне, т.е. на уровне предприятия.

Повышение качества на макроуровне позволяет:

9. увеличить экспорт товаров и услуг;
10. улучшить структуру экспорта;
11. осуществить на практике ускорение НТП;

12. повысить эффективность общественного производства, так как улучшение качества продукции в конечном итоге ведет к улучшению использования средств и предметов труда, рабочей силы и финансовых ресурсов;
13. повысить благосостояние народа, так как с улучшением качества продукции увеличивается реальная заработная плата;
14. повысить престиж государства со всеми вытекающими отсюда последствиями;
15. воспитывать граждан в духе прекрасного и многое другое.

Таким образом, высокий уровень качества продукции для государства означает ускорение НТП, повышение эффективности общественного, производства и экспорта, могущество и процветание. Поэтому государство должно проводить политику, направленную на повышение и поддержание высокого качества выпускаемой продукции, и для этого должны быть задействованы все государственные рычаги, в первую очередь правовые основы.

Качество продукции относится к числу наиважнейших показателей деятельности предприятий любой формы собственности.

Постоянный выпуск качественной продукции прежде всего - это формирование имиджа предприятия.

Имидж высокого уровня — это известность и популярность, устойчивое позитивное отношение покупателей к фирме, ее товарам, услугам и атрибутам фирменного стиля — товарному знаку, средствам рекламы и др.

Таким образом, решение проблемы качества продукции на предприятии — это высокий его имидж у покупателей, это выход не только на внутренний, но и на внешний рынок, это основа для получения максимальной прибыли и устойчивого финансового положения предприятия.

4 Методы определения качества продукции

1. **Измерительный метод** - качество продукции определяется при помощи инструментов и приборов
2. **Регистрационный метод** - основан на регистрации и подсчете: числа определенных событий (отказов при испытаниях) или предметов (стандартизированных, унифицированных, оригинальных, защищенных патентами).
Определяется следующими показателями: •Безотказность; •Стандартизация; •Патентно-правовые.
3. **Вычислительный метод** - основывается на применении математических моделей.
4. **Органолептический метод** - предусматривает анализ восприятия человеческих органов чувств - зрения, слуха, обоняния, осязания.
5. **Социологический метод** - на основе сбора и анализа мнений о продукции ее фактических или возможных потребителей.
6. **Экспертный метод** - основан на проведении экспертизы группой специалистов

5 Факторы, влияющие на качество продукции

1 **ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ** - связаны со способностью предприятия выпускать продукцию надлежащего качества; зависят от деятельности самого предприятия.

4 **технические факторы** - внедрение новой техники и технологии, применение новых материалов, более качественного сырья и т.д.

5 **организационные факторы** - связаны с совершенствованием организации производства и труда, повышением производственной

дисциплины и ответственностью за качество продукции, обеспечение соответствующего квалификации персонала, внедрение системы управления качеством, улучшение работы службы ОТК и т.д.

6 экономические факторы - обусловлены затратами на производство и реализацию продукции, затратами на обеспечение необходимого уровня качества продукции, на материальное стимулирование персонала за производство высококачественной продукции.

П ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ - зависят от условий и требований рынка, состояния и наличия нормативных документов в области качества продукции, завоевания достойного места на внутреннем и внешнем рынке, имиджа предприятия и т.д.

ТЕМА: КАДРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

1Трудовые ресурсы предприятия. Организация труда.

- 1 Структура и классификация кадров
- 2 Состояние кадров на предприятии
- 3 Факторы, влияющие на структуру кадров

1Трудовые ресурсы предприятия. Организация труда.

Основными факторами производства на предприятии являются: средства труда, предметы труда» и кадры предприятия.

Трудовые ресурсы являются необходимым элементом при организации производства.

Организация труда предприятия включает:

- Наем сотрудников в условиях неполной занятости;
- Расстановку работников в соответствии со сложившейся системой производства;
- Распределение среди них обязанностей;
- Подготовку и переподготовку кадров;
- Стимулирование труда;
- Совершенствование организации труда;
- Заботу о работниках, оказавшихся изменения на данном предприятии по самым разным причинам.
-

2Структура и классификация кадров

Структура кадров - это соотношение различных категорий работников в их общей численности, определяется удельным весом либо в абсолютных долях, либо в процентах.

Категории и группы персонала. Все работники предприятия в зависимости от степени участия их в производственной деятельности делятся на промышленно-производственный и непромышленный персонал.

1 Промышленно-производственный персонал - заняты непосредственно в производственной деятельности и обслуживании производства:

А) Рабочие - занимаются созданием материальных ценностей или оказанием услуг.

- 1) **основные** - занимаются непосредственно производством продукции;
- 2) **вспомогательные** - занимаются обслуживанием производства (ремонтники, сантехники, электрики, водители и др).

Б) Служащие - это работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание осуществляют финансово-расчетные, снабженческо-сбытовые и другие функции. Осуществляют организацию производственного процесса и руководство им.

1) **специалисты** - это работники, занятые инженерно-техническими, экономическими, бухгалтерскими, юридическими и другими видами деятельности; (экономисты, бухгалтеры, инженеры, и т.д.)

2) **руководители** - это работники, занятые на руководящих должностях разного уровня, управляют, руководят производством, предприятием.

2. Непромышленный персонал - работники, обслуживающие непромышленные хозяйства и организации предприятия, в основном работники жилищно-коммунальных хозяйств, детских и врачебно-санитарных учреждений, принадлежащих предприятию.

Руководители распределяются по структурам и звеньям управления:

По структурам управления руководители:

- **Линейные руководители** - возглавляют коллективы производственных подразделений, предприятий, объединений, отраслей, и их заместители;

- **Функциональные руководители** — возглавляют коллективы функциональных служб (отделов, управлений), и их заместители.

- **По звеньям управления:**

1) **К руководителям низового звена** принято относить мастеров, старших мастеров, прорабов, начальников небольших цехов, а также руководителей подразделений внутри функциональных отделов и служб

2) **Руководителями среднего звена** считаются директора предприятий, генеральные директора всевозможных объединений и их заместители, начальники крупных цехов.

3) **руководящим работникам высшего звена** обычно относятся руководители ФПГ, генеральные директора крупных объединений, руководители функциональных управлений министерств, ведомств и их заместители.

В отечественной практике появились новые элементы в классификации персонала — менеджеры разного уровня. К ним относятся руководители всех звеньев управления, а также специалисты управленческих служб: менеджеры по рекламе, персоналу, сбыту и др.

Важным направлением классификации кадров является распределение их по профессиям, специальностям и квалификации.

Профессия — это совокупность специальных теоретических знаний и практических навыков, необходимых для выполнения определенного вида работ в какой-либо отрасли производства.

Специальность — это деление внутри профессии, требующее дополнительных навыков и знаний для выполнения работы на конкретном участке производства. Так, профессия слесарь включает в себя следующие специальности: слесарь-ремонтник, слесарь-сантехник и т. п.

Квалификация — это совокупность знаний и практических навыков, позволяющих выполнять работы определенной сложности. Квалификация рабочих определяется разрядами.

СОСТОЯНИЕ КАДРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Состояние кадров на предприятии оценивается по следующим показателям:

Показатели текучести и движения трудовых ресурсов торгового предприятия

Структура численности — соотношение отдельных категорий работников в общей численности.

Уд. вес = (отдельная группа работников/ итого работников) x 100, %

Не менее важной, чем обеспеченность трудовыми ресурсами, для торговых предприятия является характеристика **движения трудовых ресурсов и текучести персонала**.

Текучесть персонала - движение рабочей силы.

Для движения трудовых ресурсов для изучения которой используют следующую систему показателей:

а) абсолютное число принятых и уволенных работников за период или показатель оборота рабочей силы;

б) коэффициенты приема и выбытия работников, которые рассчитываются по следующим формулам:

КОЭФФИЦИЕНТ ПРИЕМА

$K_{п} = R_{пр} / R_{ср}$,

$R_{пр}$ — количество принятых работников за период (человек);

$R_{ср}$ — среднесписочная численность работников за период (человек);

КОЭФФИЦИЕНТ ВЫБЫТИЯ

$K_{в} = R_{выб} / R_{ср}$,

$R_{выб}$. — количество выбывших за период работников (человек);

$R_{ср}$. — среднесписочная численность работников за период (человек);

Коэффициенты приема и выбытия являются показателями, характеризующими также оборот рабочей силы, но в относительных величинах;

в) коэффициенты стабильности, текучести и постоянства кадров, которые рассчитываются по следующим формулам:

КОЭФФИЦИЕНТ СТАБИЛЬНОСТИ КАДРОВ

$K_{ст} = R_{с5} / R_{ср}$,

$P_{с5}$ — среднесписочная численность работников за период со стажем более 5 лет на данном предприятии (человек);

$P_{ср}$ — среднесписочная численность работников за период (человек);

КОЭФФИЦИЕНТ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ – показывает, какой процент работников уволено с предприятия, по причине выбытия за данный период по собственному желанию и по инициативе администрации (прогулы, за нарушение техники безопасности) к среднесписочной численности за тот же период.

$$K_{тк} = \frac{P_{ув.} + P_{выб.}}{P_{ср.}}$$

$P_{ув}$ – численность работников, уволенных по собственному желанию, чел.

$P_{выб.}$ – численность работников, выбывших за нарушение дисциплины, чел.

$P_{ср.}$ – среднесписочная численность, чел.

$$P_{ср.} = \frac{P_1 + P_2 + \dots + P_n}{n}$$

n – число календарных дней в периоде.

P_1, P_2 – численность работников на определенную дату.

КОЭФФИЦИЕНТ ПОСТОЯНСТВА КАДРОВ

$$K_{пост} = 1 - K_{в}$$

где $K_{пост}$ — коэффициент постоянства кадров;

$K_{в}$ — коэффициент выбытия.

Три перечисленных показателя характеризуют устойчивость кадрового состава торгового предприятия.

КОЭФФИЦИЕНТ СМЕННОСТИ

$$K_{см} = P_{ср} / P_{спм}$$

$P_{сп}$ — среднесписочная численность работников (человек);

$P_{спм}$ — среднесписочная численность работников в максимальной смене (человек).

ПЛАНИРОВАНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОЧИХ

1. Численность основных и вспомогательных рабочих.

I метод: по трудоемкости

$$Ч_p = \frac{T * N}{ФРВ_{пл} * K_{в.н. пл.}}$$

T – трудоемкость производственной программы, норма - час

$ФВР$ – плановый полезный фонд времени на одного рабочего, час.

$K_{в.н.пл.}$ – плановый коэффициент выполнения норм

II метод: по нормам обслуживания

2. Численность вспомогательных рабочих.

$$Ч_{р} = \frac{Ооб. * С_{м}}{Н об * К и.вр.}$$

Ооб. – объем работ по обслуживанию

См – сменность работ

Ноб – норма обслуживания

Ки.вр. – коэффициент использования номинального времени.

III метод: по количеству рабочих мест

3. Численность основных и вспомогательных рабочих

$$Ч_{р} = \frac{К_{р.м.} * Ч_{раб.} * С_{м}}{К и.вр.}$$

Кр.м. – количество рабочих машин

Чраб – число рабочих, необходимых для обслуживания рабочих машин.

4. Промышленно-производственный персонал

$$P = \sum_{i=1}^m \frac{N_i * t_i (1 - \Delta t_i)}{ФВР_{пл.} * K_{в.н. пл.}}$$

2Измерение показателей производительности труда

Различают три метода определения выработки:

1. **Натуральный** - кг, тонны, метр, штуки и т.д. - выработка в натуральном выражении, дает более точный результат, но он может быть применен только на тех предприятиях, которые выпускают однородную продукцию, и нельзя сравнивать производительность труда предприятий различных отраслей промышленности.
2. **Стоимостной (денежный)** - руб. - получил наибольшее распространение определения выработки. Производительность можно рассчитать как и по товарной, так и по валовой продукции, так и по нормативной чистой продукции.
3. **Трудовой** - за 1 чел - час (часовая выработка), чел - день (дневная выработка), годовая, месячная, квартальная. Трудовой метод определения выработки называют еще методом нормированного рабочего времени. Выработка при этом определяется в нормо- часах. Показатель трудоемкости позволяет судить об эффективности затрат живого труда на разных стадиях изготовления конкретного вида продукции не только на предприятии в целом, но и в цехе, участке, рабочем месте.

Производительность труда.

Показатели производительности труда.

1. **Выработка в единицу времени** – показывает сколько продукции (шт., руб.) произведено 1 рабочим за 1 час.

$$В_{1вр} = \frac{ВП}{ЗТ},$$

Где ВП – валовая продукция руб, шт.

ЗТ - затраты труда, чел – час.

Р - численность рабочих, чел.

$$ЗТ = Р * Q_{см} * Q_{р.дн.} * t_{см}$$

2. Выработка продукции 1 рабочим – показывает сколько продукции (шт., руб.) произведено 1 рабочим за смену, за квартал, за год..

$$В1р = ВП / Р,$$

3. Трудоемкость продукции – показывает сколько времени затрачено на производство единицы продукции (шт., руб.)

$$Т = ЗТ / ВП,$$

4. Коэффициент использования рабочего времени - показывает как используется рабочее время, предназначенное для производства продукции.

$$K_{ирв} = 1 - [t_{сп} / (t_{ном.} - t_{пл})],$$

Где $t_{сп}$ – время сверх плановых простоев,

$t_{ном.}$ – номинальное время работы,

$t_{пл}$ – время плановых простоев.

Прирост производительности труда.

1. **За счет изменения численности рабочих**

$$\Delta ПТ = [\text{Эобщ} / (Р_{пл.} - \text{Эобщ}) * 100] - 1, \%$$

где Эобщ – общая численность высвобождения, чел.

$Р_{пл}$ – плановая численность, чел.

2. **За счет увеличения удельного веса корпоративных поставок**

$$\Delta ПТ = dk1 - dk0$$

$$100 - dk1, \%$$

где $dk1$, $dk0$ – удельный вес корпоративных поставок и валовой продукции предприятия соответственно в базисном и планируемом периодах, %

3. **За счет увеличения объемов производства и изменения численности**

$$\Delta ПТ = \frac{100 \Delta ВП + \Delta Р}{100 - \Delta Р}, \%$$

$$100 - \Delta Р, \%$$

где $\Delta ВП$ - процент прироста выпускаемой продукции на предприятии в данный период;

$\Delta Р$ - процент уменьшения численности работников предприятия.

4. **За счет лучшего использования фонда рабочего времени**

$$\Delta ПТ = \frac{ФРВ_1 - ФРВ_0}{ФРВ_0} * 100, \%$$

$$ФРВ_0$$

Где $ФРВ_1$, $ФРВ_0$ - эффективный годовой фонд времени работы одного рабочего соответственно в базисном и планируемом периодах, чел – час.

3 Пути повышения производительности труда

1. Технический прогресс - механизация и автоматизация производственных процессов, внедрение передовой технологии на базе нового оборудования на действующем оборудовании; модернизация действующего оборудования; изменение конструкции изделий, качества сырья, применение новых видов материалов и топлива; повышение качества продукции.

2. Улучшение организации производства, труда и управления, в т.ч.: увеличение норм и зон обслуживания; изменение специализации производства; совершенствование управления производством (укрупнение цехов, переход на бесцеховую структуру и т.д.); сокращение потерь рабочего времени; снижение брака и отклонений от нормативных условий работы.
3. Влияние природных условий: залегания угля, нефти, торфа, железной руды и другого минерального сырья; содержание полезного компонента в рудах; изменение глубины разработки и др.
4. Изменение объема производства и относительное уменьшение численности ППП (рабочих, руководителей, специалистов и служащих).
5. Изменение структуры производства и прочие факторы, в т.ч.: изменение удельного веса и кооперированных поставок; изменение доли продукции разной трудоемкости; изменение доли различных методов производства, способов добычи полезных ископаемых; изменение доли вновь осваиваемой продукции.

4 Значение повышения производительности труда

Повышение производительности труда имеет огромное значение и для народного хозяйства в целом и для каждого предприятия в отдельности. На макро- уровне повышение производительности труда означает:

Рост валового внутреннего и национального продукта, национального дохода;

- Рост фонда накопления и фонда потребления;
- Основу для расширенного воспроизводства;
- Основу для повышения уровня жизни граждан страны и решения социальных проблем;
- Основу для развития страны и роста экономического могущества государства.

Если исходить из чисто теоретических экономических позиций, то граждане той страны, в которой достигнута наивысшая производительность труда, должны иметь и. самый высокий уровень жизни, т.е. материальной основой для повышения уровня жизни является рост производительности труда. Это аксиома. К сожалению, мы об этом часто забываем.

Рост производительности труда имеет большое значение и для предприятия, он позволяет:

- существенно снизить затраты на производство и реализацию продукции, если рост производительности труда опережает рост средней заработной платы;
- при прочих равных условиях увеличить объем производства и реализации продукции, а, следовательно, и рост прибыли;
- проводить политику по увеличению средней заработной платы работникам;
- более успешно осуществлять реконструкцию и техническое перевооружение предприятия;
- повысить конкурентоспособность предприятия и продукции, обеспечить финансовую устойчивость работы.

ТЕМА: ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

1. Заработная плата. Формы оплаты труда.
2. Номинальная и реальная заработная плата
3. Тарифная система

4. Бестарифная система
5. Система плавающих окладов
6. Система оплаты труда на комиссионной системе
7. Условия применения сдельной и повременной оплаты труда.
8. Принципы организации заработной платы.
9. Трудовой договор и контрактная система найма.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА. ФОРМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА.

Заработная плата - оплата труда работников; -цена трудовых ресурсов;
-цена рабочей силы, используемой в производстве; -важнейший источник дохода;
-совокупность вознаграждений в денежной или натуральной форме, полученных работником за фактически выполненную работу.

оплата труда играет следующие роли:

- Является главным источником доходов работников и основой повышения их жизненного уровня; •
- Базовый механизм материального стимулирования роста и повышения эффективности производства.

Существуют две формы оплаты труда: основная и дополнительная.

Фонд заработной платы в виде представлен:

Основная оплата (за отработанное время):

- зарплата, начисленная работникам по тарифным ставкам и окладам за отработанное время;
- зарплата, начисленная работникам за выполненную работу по сдельным расценкам;
- стоимость продукции, выданной в натуральной форме;
- стимулирующие доплаты и надбавки к тарифным ставкам и окладам (за совмещение профессий, профессиональное мастерство и др.);
- компенсационные выплаты, связанные с режимом и условиями труда;
- доплаты за работу во вредных и опасных условиях; доплата за работу в ночное время;
- оплата работы в выходные и праздничные дни;
- оплата сверхурочной работы;
- оплата труда лиц, принятых на работу по совместительству.

Дополнительная оплата (за неотработанное время по основной специальности):

- годовые вознаграждения;
- оплата ежегодных и дополнительных отпусков; -оплата льготных часов подростков;
- оплата учебных отпусков, предоставленных работникам, обучающимся в образовательных учреждениях;
- оплата работников, направленных на повышение своей квалификации и обучение вторым профессиям;
- оплата труда работников, выполняющих общественные обязанности;
- оплата простоев не по вине работников и т.д.

Фонд оплаты труда (ФОТ) складывается из двух основных частей: фонда заработной платы (ФЗП) - основная + дополнительная

В состав фонда заработной платы включаются:

- оплата за отработанное время;
- заработная плата, начисленная работникам по тарифным ставкам и окладам за отработанное время;
- заработная плата, начисленная за выполненную работу работникам по сдельным расценкам, в процентах от выручки от реализации продукции (выполнения работ и оказание услуг);
- премии и вознаграждения (включая стоимость натуральных премий), носящие регулярный или периодический характер независимо от источников их выплаты.
- стимулирующие доплаты и надбавки к тарифным ставкам и окладам (за профессиональное мастерство, совмещение профессий и должностей, допуск к государственной тайне и т. д.);
- ежемесячные и ежеквартальные вознаграждения надбавки) за выслугу лет, стаж работы;
- компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда;
- доплаты за работу во вредных или опасных условиях и на тяжелых работах;
- оплата работы в выходные и праздничные дни;
- оплата сверхурочной работы;
- оплата работникам за дни отдыха (отгулы), предоставляемые в связи с работой сверх нормальной продолжительности рабочего времени при вахтовом методе организации работ, при суммированном учете рабочего времени и в других случаях, установленных законодательством;
- доплаты работникам, постоянно занятых на подземных работах, за нормативное время их продвижения в шахте (руднике) от ствола к месту работы и обратно;
- оплата труда квалифицированных рабочих, руководителей, специалистов предприятий и организаций, освобожденных от основной работы и привлекаемых для подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников;
- комиссионные вознаграждения, в частности, штатным страховым агентам, штатным брокерам;
- оплата услуг работников бухгалтерий за выполнение ими письменных поручений работников по перечислению страховых взносов из заработной платы;
- оплата специальных перерывов в работе;
- оплата труда лиц, принятых на работу по совместительству;
- оплата труда работников не списочного состава;
- оплата услуг (гонорар) работников не списочного состава (за переводы, консультации, чтение лекций, выступлению по радио, телевидению и т. д.);
- оплата за не отработанное время;
- оплата ежегодных и дополнительных отпусков (без денежной компенсации за неиспользованный отпуск;
- оплата дополнительно предоставленных по коллективному договору отпусков работникам;
- оплата льготных часов подростков;
- оплата за период обучения работников, направленных на профессиональную подготовку, повышение квалификации или обучение вторым профессиям;
- суммы, выплаченные за счет средств предприятия, за неотработанное время работникам, вынужденно работавшим неполное рабочее время по инициативе администрации;
- оплата работникам- донорам за дни обследования, сдачи крови и отдыха, предоставляемого после каждого дня сдачи крови.
- оплата простоев не по вине работника.
- оплата за время вынужденного прогула.
- единовременные поощрительные выплаты
- единовременные (разовые) премии независимо от источников их выплаты.
- вознаграждение по итогам работы за год, годовое вознаграждение за выслугу лет (стаж работы).

- материальная помощь, предоставленная всем или большинству работников (кроме сумм, указанных в пункте 26).
- дополнительные выплаты при предоставлении ежегодного отпуска (сверх нормальных отпускных сумм в соответствии с законодательством).
- денежная компенсация за неиспользованный отпуск.
- стоимость бесплатно выдаваемых работникам в качестве поощрения акций или льгот по приобретению акций.
- другие единовременные поощрения, включая стоимость подарков.
- выплаты на питание, жилье, топливо
- стоимость бесплатно предоставленных работникам от дельных отраслей экономики питания и продуктов (в соответствии с законодательством).
- оплата (полная или частичная) стоимости питания, в том числе в столовых, буфетах, в виде талонов, предоставления его по льготным ценам или бесплатно (сверх предусмотренной законодательством).
- средства на возмещение расходов работников по оплате жилья (сверх предусмотренных законодательством).
- стоимость бесплатно предоставленного работникам топлива.

2 Номинальная и реальная заработная плата

Существует еще две формы оплаты труда: номинальная и реальная заработная плата.

Номинальная заработная плата характеризует сумму заработка, выраженную в деньгах и полученная работником за определенный период.

Реальная заработная плата характеризует то количество товаров и услуг, которое может быть приобретено работником при данном размере денежной заработной платы и данном уровне цен на товары и услуги, т. е. это совокупность товаров и услуг, которые можно приобрести на эти деньги с учетом их покупательной способности.

На сегодняшний день применяется несколько систем оплаты труда.

Тарифная система. Это совокупность государственных нормативов, посредством которых осуществляются дифференциация и регулирование оплаты труда различных групп работников в зависимости от сложности труда и его условий, особенностей и народнохозяйственного значения отдельных отраслей и регионов страны. Основными элементами тарифной системы являются «Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих» (ЕТКС), тарифная сетка, тарифные ставки, тарифные коэффициенты. Имеется также тарифно-квалификационный справочник для служащих и руководителей.

Единый тарифно-квалификационный справочник необходим для установления разряда выполняемой работы и правильной тарификации при присвоении рабочему разряду. справочник содержит перечень профессий, сгруппированных по производствам и видам работ с приведением примеров 74 работ по разрядам каждой профессии. Кроме того, указывается, что должен уметь и знать рабочий, имеющий конкретный разряд в рамках данной профессии. Присвоение рабочим квалификационных разрядов производится администрацией предприятия на основе ЕТКС.

Тарифная сетка служит для установления соотношений в оплате труда рабочих в зависимости от их квалификации. Она представляет собой совокупность ступеней оплаты и

соответствующих им тарифных коэффициентов. Единая тарифная сетка содержит 23 ступени оплаты труда (от 0 до 22). Для ступеней от 0 до 12-й предусмотрено 4 уровня оплаты труда. Каждому уровню оплаты соответствует свой тарифный коэффициент. Вновь поступившим работникам, как правило, устанавливается 1-й уровень оплаты труда. Тарифный коэффициент, является отношением, показывающим во сколько раз тарифная ставка данного разряда больше тарифной ставки первого разряда.

Тарифная ставка определяет размер оплаты труда рабочего каждого разряда за единицу времени(час, день, месяц). По мере присвоения рабочим более высоких разрядов их тарифные ставки прогрессивно возрастают.

На большинстве предприятий действуют две основные формы оплаты труда: повременную и сдельную.

Повременной называется такая форма оплаты труда, при которой заработная плата начисляется работникам по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное на производстве время. Исходя из механизма оплаты повременная форма стимулирует, прежде всего, повышение квалификации работающих и укрепление дисциплины.

Для повременной формы оплаты труда характерны две основные заработной платы: простая повременная и повременно- премиальная.

Простая повременная оплата труда определяется путем умножения часовой тарифной ставки работника на количество отработанных им часов.

Повременно- премиальная система оплаты труда заключается в том, что общий размер зарплаты зависит не только от количества отработанного времени и квалификации работника, но и от достижения им ряда качественных показателей.

Должностной оклад. Ставка (обычно месячная или годовая) фиксирована и обусловлена должностью, которую занимает человек, т.е. определяется тем кругом обязанностей, которые он выполняет. При этом заработная плата не меняется ни в зависимости от времени, ни в зависимости от количества сделанной работы. Оклад увеличивается по мере роста стажа работы и квалификации работника. Так оплачиваются служащие фирм- менеджеры, бухгалтеры, некоторые научные работники (в системе Госбюджета), чиновники в государственных учреждениях и управленческий персонал.

При **сдельной форме** оплаты труда заработная плата работникам начисляется по заранее установленным расценкам за каждую единицу выполненной работы или изготовленной продукции.

На каждом конкретном предприятии в зависимости от характера выпускаемой продукции, наличие тех или иных технологических процессов, уровня организации производства и труда применяется та или иная форма оплаты труда.

Для сдельной формы оплаты труда характерны:

1. Простая сдельная - расчет оплаты труда осуществляется на основе сдельной неизменной расценки за единицу продукции.

2. Сдельно-премиальная - расчет оплаты труда осуществляется на основе сдельной расценки за единицу продукции, плюс полученные премии, доплаты и другие вознаграждения.

3. Сдельно-прогрессивная - расчет оплаты труда осуществляется на основе сдельной расценки в пределах выполнения планового задания, при выполнении работ сверх плана оплата производится по повышенным расценкам.

4. Аккордно-сдельная - расценка устанавливается на заданный объем работ с определением конечного срока изготовления, в случае сокращения времени работы выплачиваются премии.

5. Косвенно-сдельная - оплата труда зависит от обслуживаемых им работников, рабочих - сдельщиков (мастер, начальник участка).

Сдельная форма оплаты труда может применяться индивидуально для каждого работника, а может иметь коллективные формы.

Расценка на единицу продукции или объем работ может быть установлена работодателем или она должна быть установлена в соответствии с тарифной ставкой соответствующего разряда работ и нормой выработки.

Должностной оклад. Ставка (обычно месячная или годовая) фиксирована и обусловлена должностью, которую занимает человек, т.е. определяется тем кругом обязанностей, которые он выполняет. При этом заработная плата не меняется ни в зависимости от времени, ни в зависимости от количества сделанной работы. Оклад увеличивается по мере роста стажа работы и квалификации работника. Так оплачиваются служащие фирм-менеджеры, бухгалтеры, некоторые научные работники (в системе Госбюджета), чиновники в государственных учреждениях и управленческий персонал.

Бестарифная система. В условиях оплаты труда по тарифам и вкладам достаточно сложно избавиться от уравниловки, преодолеть противоречие между интересами отдельного работника и всего коллектива. В качестве возможного варианта совершенствования организации и стимулирования труда рассмотрим бестарифную систему оплаты труда, которая нашла применение на многих предприятиях в условиях перехода к рыночным условиям хозяйствования. По данной системе заработная плата всех работников предприятия от директора до рабочего представляет собой долю работника в фонде оплаты труда, или всего предприятия, или отдельного подразделения. В этих условиях фактическая величина заработной платы каждого работника зависит от ряда факторов:

- квалификационного уровня работника;
- коэффициента трудового участия;
- фактически отработанного времени.

Квалификационный уровень работника предприятия устанавливается всем членам трудового коллектива и определяется как частное от деления фактической заработной платы работника за прошедший период на сложившийся на предприятии минимальный уровень заработной платы за тот же период. Затем все работники предприятия распределяются по десяти квалификационным группам исходя из квалификационного уровня работников и квалификационных требований к работникам различных профессий. Для каждой группы устанавливается свой квалификационный уровень.

Система квалификационных уровней создает большие возможности для материального стимулирования квалификационного труда, чем тарифных разрядов, при которой у рабочего, имеющего пятый или шестой разряд, уже нет перспективы дальнейшего роста, а, следовательно, и заработной платы.

Квалификационный уровень работника может повышаться в течение всей его трудовой деятельности. Вопрос о включении специалистов или рабочего в соответствующую

квалификационную группу решает Совет трудового коллектива с учетом индивидуальных характеристик работника.

Расчет заработной платы при бестарифной системе оплаты труда определяется в такой последовательности:

- количество баллов, заработанных каждым работником (подразделения, цеха, участка, бригады);
- общая сумма баллов, заработанная всеми работниками подразделения.
- доля фонда оплаты труда, приходящаяся на оплату одного балла (руб.).
- заработная плата отдельных работников подразделений.

Такая система меняет пропорции распределения фонда оплаты труда при одном и том же уровне квалификации, разряде. Заработок одних рабочих может увеличиться, а других - уменьшиться. В результате обеспечивается социальная справедливость в распределении заработка между работниками, чего нельзя достигнуть при тарифной системе.

Разновидностью бестарифной системы оплаты труда является **контрактная система** - заключение договора (контракта) на определенный срок между работодателем и исполнителем. В договоре оговариваются условия труда, права и обязанности сторон, режим работы и уровень оплаты труда, а также срок действия контракта. В договоре изложены и последствия, которые могут наступить для сторон в случае досрочного расторжения договора одной из сторон. Договор может включать как время нахождения работника на предприятии (повременная оплата), так и конкретное задание, которое должен выполнить работник за определенное время (сдельная оплата).

Основное преимущество контрактной системы является, четкое распределение прав и обязанностей, как работника, так и руководства предприятия. Эта система достаточна, эффективна в условиях рынка.

Система плавающих окладов. Предусматривает ежемесячное определение размера должностного оклада работников в зависимости от роста (снижения) производительности труда на участке, обслуживаемом работником при условии выполнения задания по выпуску продукции.

Система оплаты труда на комиссионной основе. Заключается в установлении размера заработной платы в виде фиксированного процента от дохода, получаемого предприятием после реализации продукции, работ и услуг.

Условия применения сдельной и повременной оплаты труда

Условия применения сдельной оплаты труда:

наличие количественных показателей работы, непосредственно зависящих от конкретного работника;

возможность точного учета объемов выполняемых работ;

возможность у рабочих конкретного участка увеличить выработку или объем выполняемых работ;

необходимость на конкретном производственном участке стимулировать рабочих в дальнейшем увеличение выработки продукции или объемов выполненных работ;

возможность технического нормирования труда.

Условия применения повременной оплаты труда:

отсутствие возможности увеличения выпуска продукции;

производственный процесс строго регламентирован;

функции рабочего сводятся к наблюдению за ходом технологического процесса;

функционирование поточных и конвейерных типов производства со строго заданным ритмом;
увеличение выпуска продукции может привести к браку или ухудшению ее качества.

3.3 ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

К числу основных принципов организации заработной платы в промышленности относятся следующие:

1. Эффективность использования трудовых ресурсов.
2. Оплата труда по его количеству и качеству.
3. Взаимодействие спроса и предложения на труд.
4. Взаимосвязь заработной платы и производительности.
5. Дифференциация уровней оплаты труда различных групп и категорий работающих.

Если исходить из вышеприведенных принципов, организация и планирование заработной платы должны обеспечить:

- рост объема производимой продукции (работ и услуг), повышение эффективности производства и его конкурентоспособности;
- повышение материального благосостояния работников;
- стимулирование повышения квалификации работающих с помощью механизма оплаты труда;
- учет условий труда;
- простоту и ясность системы оплаты труда для всех работников.

В настоящее время при выборе системы оплаты труда учитываются:

- форма собственности;
- величина предприятия;
- структура и характер производимой продукции (услуг).

ТЕМА: ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

1. Определение издержек производства. Классификация издержек производства;
2. Себестоимость продукции. Виды себестоимости и ее состав.
3. Состав общепроизводственных и общехозяйственных расходов
4. Состав экономических элементов
5. Пути снижения себестоимости

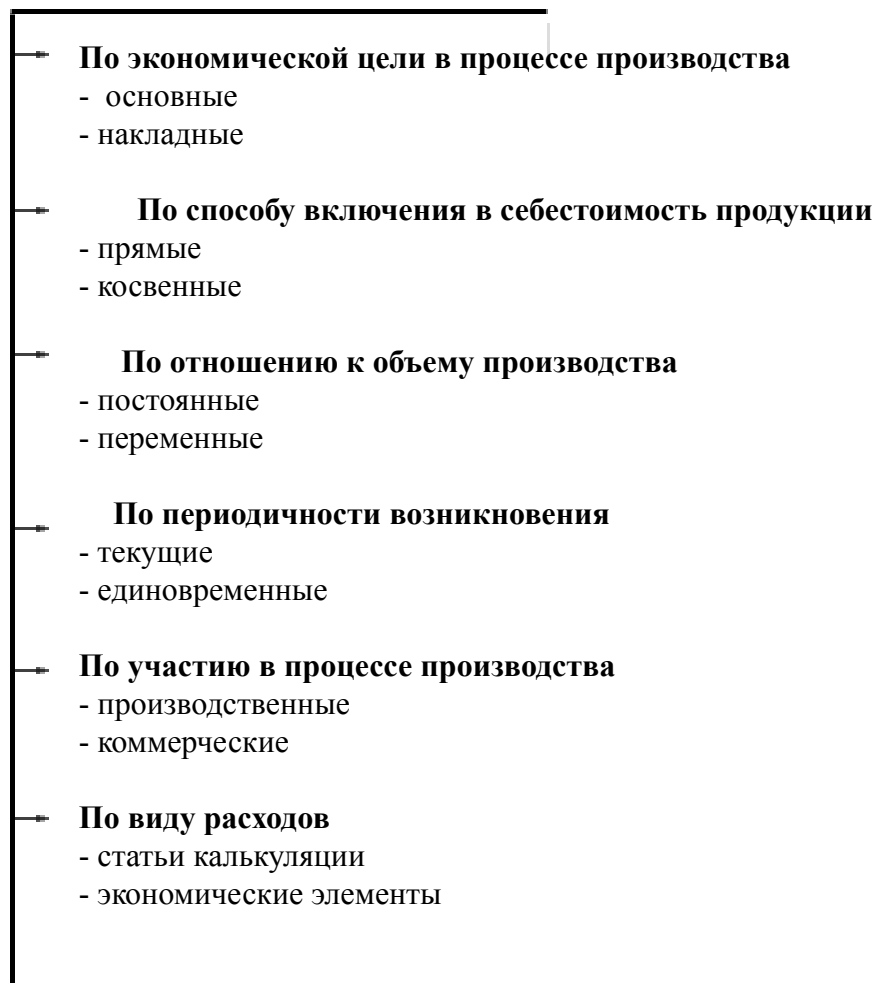
1 Определение издержек производства. Классификация издержек производства.

Издержки производства – денежное выражение затрат факторов производства, необходимых для осуществления предприятием производственной или коммерческой деятельности.

Издержки производства и реализации (себестоимость продукции, работ, услуг) - стоимостная оценка, используемых в процессе производства продукции (работ, услуг), природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Каждое предприятие в процессе производства продукции несет затраты (издержки), которые классифицируют по различным признакам:

Классификация издержек производства



По экономической роли в процессе производства:

А) Основные издержки - затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства - на сырье, основные материалы, вспомогательные и другие расходы.

Б) Накладные издержки - Расходы, образующиеся в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им. Они состоят из общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

В зависимости от объемов производства.

А) Постоянные издержки – в зависимости от объема не меняются, и предприятие будет их нести даже если производство будет равно нулю. К таким затратам относят затраты по арендной плате, амортизационные расходы, затраты по оплате труда – оклад, затраты по оплате за электроэнергию. И т.д.

Б) Переменные издержки – меняются в зависимости от объема производства, и с ростом производства увеличиваются. К таким затратам относят транспортные расходы, затраты по оплате труда – сдельная система оплаты труда, затраты на сырье и материалы, и т.д.

Валовые издержки (Общие ТС) = Постоянные издержки (FC) + Переменные издержки (VC)

С) Средние издержки – это издержки в расчете на единицу произведенного товара.

Д) **Предельные издержки** – это прирост издержек при увеличении производства товара на одну единицу. (дополнительные)

4. **С точки зрения экономики:**

А) **Явные издержки** – (внешние) стоимость услуг и факторов производства, которые используются предприятием и являются покупными. Например, заработная плата рабочих, затраты на покупку станков и оборудования, оплата транспортных расходов и коммунальных платежей, оплата материальных ресурсов. Они представляют собой реально произведенные платежи внешним поставщикам.

Явные издержки отражаются в бухгалтерском учете предприятия, поэтому их называют еще бухгалтерскими затратами.

В) **Неявные издержки (внутренние)** - связаны с использованием ресурсов, принадлежащих самой фирме (ресурсы используются в процессе производства и не являются покупными). Неявные издержки могут быть представлены как денежные платежи, которые могла бы получить фирма при другом использовании, принадлежащих им ресурсов. Такие издержки не оплачиваются и не отражаются в бухгалтерской отчетности. Неявные издержки выступают как альтернативные (вмененные), измеряются тем доходом, который могли бы принести данные ресурсы при наиболее выгодном использовании.

Экономические издержки = Явные издержки + Неявные издержки

1.1 Себестоимость, ее виды

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

Себестоимость продукции является не только важнейшей экономической категорией, но и качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов (переменного и постоянного капитала), находящихся в распоряжении предприятия.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

- учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;
- база для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;
- экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия;
- определение оптимальных размеров предприятия;
- экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений и др.

Различают следующие виды себестоимости: цеховая, производственная и полная.

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

Производственная себестоимость помимо затрат цехов включает общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

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

Различают индивидуальную и среднеотраслевую себестоимость.

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

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

В условиях перехода к рыночной экономике роль и значение себестоимости продукции для предприятия резко возрастают. С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции для предприятия заключается в следующем:

- в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве;
- в появлении большей возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива предприятия;
- в улучшении финансового состояния предприятия и снижении степени риска банкротства;
- в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;
- в снижении себестоимости продукции в акционерных обществах, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их ставки.

Из всего сказанного вытекает очень важный вывод, что проблема снижения себестоимости продукции всегда должна быть в центре внимания на предприятиях.

Расчет себестоимости на единицу продукции называется калькуляцией и соответственно статьи затрат, по которым производится расчет, называют калькуляционными.

Основная задача калькулирования состоит в определении издержек, которые приходится на единицу продукции, предназначенных для реализации, а так же для внутреннего потребления.

Конечным результатом калькулирования является составление калькуляции.

В качестве типовой группировки затрат на единицу продукции применяется номенклатура статей калькуляции, включаемая в разные виды себестоимости. В их числе:

1. Материальные затраты.
2. Затраты на оплату труда основных производственных работников.
3. Отчисления на соц. нужды.
4. Расходы на содержание и обслуживание цехового оборудования.
5. Общепроизводственные (цеховые) расходы (цеховые накладные расходы, затраты на содержание аппарата цеха, амортизация основных фондов цеха, охрана труда и т.д.).

Итого: (1-5) – цеховая себестоимость.

6. Общехозяйственные (общезаводские) расходы (затраты на содержание заводоуправления, прочего персонала, амортизация основных фондов заводоуправления, расходы на командировки, почтовые расходы, подготовка кадров и т.д.).

7. Прочие производственные расходы.

Итого: (пункту 1-7) – производственная себестоимость.

8. Внепроизводственные (коммерческие) расходы (связаны с реализацией продукции, ее хранением, отгрузкой, транспортировкой, рекламой и т.д.).

Итого: (пункты 1-8) – полная себестоимость.

Калькулирование себестоимости продукции можно подразделить на 3 этапа:

1. Исчисление всей себестоимости выпущенной продукции в целом;
2. Определение фактической себестоимости по каждому виду продукции;
3. Определение себестоимости единицы продукции;

В состав коммерческих расходов включают: расходы на тару и упаковку; расходы на транспортировку продукции (расходы на доставку продукции на станцию или пристань отправления, погрузку в вагоны, на суда, автомобили и т.п.); комиссионные сборы и отчисления, уплачиваемые сбытовым предприятиям и организациям в соответствии с договорами; затраты на рекламу, прочие расходы по сбыту (расходы по хранению, подработке, подсортировке).

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы относятся к накладным расходам. Общепроизводственные накладные расходы — это расходы на обслуживание и управление производством.

В состав **общепроизводственных накладных издержек** включаются:

- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- цеховые расходы на управление.

В свою очередь, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования — это амортизация оборудования и транспортных средств (внутризаводского транспорта); издержки на эксплуатацию оборудования в виде расходов смазочных, обтирочных, охлаждающих и других аналогичных материалов; заработная плата рабочих, обслуживающих оборудование, и отчисления на социальные нужды; расходы всех видов энергии, воды, пара, сжатого воздуха, услуг вспомогательных производств; расходы на ремонт оборудования, технические осмотры, уход; расходы на внутризаводское перемещение материалов, полуфабрикатов, продукции; износ малоценных и быстроизнашивающихся инструментов и приспособлений и другие расходы, связанные с использованием оборудования.

В цеховые, или производственные, накладные расходы на управление входят: заработная плата аппарата управления цехов с отчислениями на социальные нужды; затраты на амортизацию зданий, сооружений, инвентаря, содержание и ремонт зданий, сооружений, обеспечение нормальных условий труда и технику безопасности, на спецодежду и спецобувь; износ малоценного и быстроизнашивающегося инструмента и другие аналогичные затраты, связанные с управлением производственными подразделениями.

Группировка затрат по экономическим элементам

Затраты, образующие себестоимость продукции, группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим общепринятым элементам:

- материальные затраты (за вычетом возвратных отходов);
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств;
- прочие затраты;

В элементе «Материальные затраты» отражается себестоимость приобретаемых со стороны для производства продукции, сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов, топлива и энергии всех видов, расходуемых как на технологические цели, так и на обслуживание производства (отопление зданий, транспортные работы и т.д.) Затраты на оплату труда – второй по удельному весу элемент затрат на производство. Это затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, в том числе в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности.

В себестоимость продукции не включают выплаты, не связанные непосредственно с оплатой

труда: материальная помощь и подарки работникам, ссуды на улучшение жилищных условий, оплата отдыха (если она производится не из средств фонда социального страхования) и т.п. Заработная плата работников непроизводственного персонала не включается в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности.

Третий элемент затрат – это отчисления на социальные нужды или отчисления во внебюджетные социальные фонды (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Государственный фонд занятости, Фонд обязательного медицинского страхования). Предприятия отчисляют в Пенсионный фонд 28% от начисленной суммы оплаты труда, в Фонд социального страхования - 5,4% , в Фонд обязательного медицинского страхования – 3,6% , в Государственный фонд занятости – 1,5%.

В состав «Амортизации основных фондов» входит сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, отчисленная исходя из их балансовой стоимости и установленных норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части.

Все другие затраты не вошедшие в ранее перечисленные элементы затрат, получают отражение в элементе « Прочие затраты» - это налоги, сборы, отчисления во внебюджетные фонды, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком, обязательное страхование имущества предприятия, учитываемого в составе производственных фондов, а также отдельных категорий работников, занятых в производстве соответствующих видов продукции, вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения, платежи по кредитам в пределах ставок установленных законодательством, подготовку и переподготовку кадров, гарантийному ремонту, износ нематериальных активов.

1.3 Структура себестоимости и факторы, ее определяющие

Под **структурой себестоимости** понимаются ее состав по элементам или статьям и их доля в полной себестоимости. Она находится в движении, и на нее влияют следующие факторы:

- 1) специфика (особенности) предприятия. Исходя из этого различают: трудоемкие предприятия (большая доля заработной платы в себестоимости продукции); материалоемкие (большая доля материальных затрат); фондоемкие (большая доля амортизации); энергоемкие (большая доля топлива и энергии в структуре себестоимости);
- 2) ускорение научно-технического прогресса. Этот фактор влияет на структуру себестоимости многопланово. Но основное влияние заключается в том, что под воздействием этого фактора доля живого труда уменьшается, а доля овеществленного труда в себестоимости продукции увеличивается;
- 3) уровень концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства;
- 4) географическое местонахождение предприятия;
- 5) инфляция и изменение процентной ставки банковского кредита.

Структуру себестоимости продукции характеризуют следующие показатели:

- соотношение между живым и овеществленным трудом;
- доля отдельного элемента или статьи в полных затратах;
- соотношение между постоянными и переменными затратами, между основными и накладными расходами, между производственными и коммерческими (непроизводственными) расходами, между прямыми и косвенными и др.

Систематическое определение и анализ структуры затрат на предприятии имеют очень важное значение, в первую очередь для управления издержками на предприятии с целью их минимизации.

Структура затрат позволяет выявить основные резервы по их снижению и разработать конкретные мероприятия по их реализации на предприятии.

На структуру затрат оказывают влияние следующие факторы:

- инфляционный процесс. Стоимость материальных ресурсов, основных фондов, рабочей силы изменялась неадекватно по отношению к друг другу, это и отразилось на структуре затрат;
- опережение процесса выбытия основных фондов над процессом их ввода, что привело к снижению доли амортизации. Повлиял и тот факт, что неоднократная переоценка основных средств не соответствовала уровню инфляции;
- увеличение процентных ставок по кредитам. Оно значительно повысило оплату за кредиты коммерческим банкам;
- существенное повышение роли рекламы.

ТЕМА: ЦЕНА ПРОДУКЦИИ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

1. СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ЦЕНЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Во многих словарях **цена** трактуется как денежное выражение стоимости единицы товара. Можно встретить и такую формулировку: «**Цена** — это сумма денег, за которую покупатель готов купить товар, а производитель — продать».

В условиях рыночных отношений резко **возрастает роль цены** для любой коммерческой организации. Это обстоятельство обуславливается многими причинами.

От уровня цены зависят:

- величина прибыли коммерческой организации;
- конкурентоспособность организации и ее продукции;
- финансовая устойчивость предприятия.

Выбор правильной ценовой политики является достаточно непростым делом и требует создания маркетинговых служб.

Цена как экономическая категория выполняет ряд важнейших функций.

Учетная функция цены отражает общественно необходимые затраты труда на выпуск и реализацию той или иной продукции. Цена определяет, сколько затрачено труда, сырья, материалов, комплектующих изделий на изготовление товара. В конечном счете цена отражает не только величину совокупных издержек производства и обращения товаров, но и размер прибыли.

В учетной функции цена служит средством исчисления всех стоимостных показателей. К ним относятся как количественные показатели — валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход, объем капитальных вложений, объем товарооборота, объем продукции фирм, предприятий и отраслей, так и качественные — рентабельность, производительность труда, фондоотдача и др.

Таким образом, цена используется для определения эффективности производства, служит ориентиром принятия хозяйственных решений, важнейшим инструментом внутрифирменного планирования.

Распределительная функция цены состоит в том, что государство через ценообразование осуществляет перераспределение национального дохода между отраслями экономики, государственным и другими ее секторами, регионами, фондами накопления и потребления, социальными группами населения.

Эта функция реализуется через включение в себестоимость многих налогов, которые затем являются источником накопления дорожных фондов, Пенсионного фонда. Фонда социального страхования. Фонда занятости населения и других, а также через включение в цену косвенных налогов (НДС и акцизов).

Функция сбалансирования спроса и предложения выражается в том, что через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена сигнализирует о диспропорциях в сферах производства и обращения и требует принятия мер по их преодолению. Она служит гибким инструментом для достижения соответствия спроса и предложения.

Функция цены как средства рационального размещения производства проявляется наиболее полно в условиях рыночной экономики. С помощью механизма цен происходит перелив капиталов в секторы экономики и производства с более высокой нормой прибыли.

Стимулирующая функция цены проявляется в том, что цена при определенных условиях может стимулировать ускорение НТП, улучшение качества продукции, увеличение выпуска продукции и спроса на нее. Это связано с тем, что цены дифференцированы в зависимости от технического уровня и качества продукции. По этим же причинам цены могут оказывать и дестимулирующее воздействие на производство.

В рыночной экономике цены на товары постоянно колеблются. Направления изменения цен для конкретных видов товаров и в конкретные периоды может быть различным. Однако есть и общие тенденции, характерные как для отдельных групп потребительских товаров, так и для всей их номенклатуры в целом.

Таким образом, цены играют исключительно важную роль в развитии экономики страны в целом и для каждого отдельно взятого субъекта хозяйствования. Отсюда вытекает значимость политики в области ценообразования.

2. СИСТЕМА ЦЕН И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Система цен характеризует собой взаимосвязь и взаимоотношение различных видов цен. Она состоит из различных элементов, среди которых можно выделить как отдельные цены, так и определенные их группы.

Взаимосвязь цен обусловлена зависимостью отдельных предприятий, производств и отраслей, единым процессом формирования затрат на производство и другими факторами. Поэтому повышение или понижение одной цены может вызвать изменения в уровне других цен. Особую роль при этом играют такие отрасли, как энергетика, транспорт, связь и др. Повышение цен в этих отраслях приводит к их росту во всех других, поскольку продукция этих отраслей применима повсеместно. В свою очередь, рост цен в остальных отраслях возвращается в форме более дорогого оборудования, транспортных средств и т.д.

Цены, действующие в рыночной экономике страны, классифицируют по следующим основным признакам.

По характеру обслуживаемого оборота выделяют:

- оптовые цены на продукцию промышленности, по которым предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям и сбытовым организациям;
- закупочные цены, по которым производители сельскохозяйственной продукции реализуют ее фирмам, промышленным предприятиям для дальнейшей переработки;
- цены на строительную продукцию, включающие сметную стоимость, усредненную сметную стоимость, договорные цены. По мере развития рыночных отношений сфера действия договорных цен расширяется;
- розничные цены, по которым торговые организации реализуют продукцию населению, предприятиям, организациям;

- тарифы грузового и пассажирского транспорта – плата за перемещение грузов и пассажиров, которая взимается транспортными организациями с отправителей грузов или пассажиров;
- цены и тарифы на платные услуги населению;
- надбавки в сфере обращения (оптово – сбытовые, торговые)
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот - это цены, по которым осуществляется экспорт отечественных и импорт зарубежных товаров и услуг. Формирование цен этой группы принципиально отличается от определения национальных цен. Они подразделяются на экспортные и импортные цены..

Любая цена включает ряд взаимосвязанных элементов. Соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах, представляет собой структуру цены, которая позволяет судить о значимости элементов цены и их уровне. Состав розничной цены приведен ниже (см. с. 272).

Себестоимость продукции	Прибыль предприя- тия	Акциз (по под- акцизным товарам)	Налог на добавлен- ную стоимость	Наценки посредни- ческих организа- ций	Торго- вые наценки
Отпускная цена предприятия					
Оптовая рыночная цена					
Розничная цена					

Основу цены продукции составляет ее себестоимость. Она характеризует текущие издержки предприятия по производству и реализации продукции. Любое предприятие стремится к тому, чтобы полностью возместить затраты, связанные с выпуском продукции, и получить достаточную сумму прибыли. Прибыль предприятия должна обеспечивать не только финансирование текущих расходов (например, материальная помощь работникам, надбавки к пенсиям работающим на предприятии, единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда, дивиденды по акциям и т.д.), но и развитие предприятия.

Важное место в структуре цены занимают налоги. Акцизы и налог на добавленную стоимость являются косвенными налогами, которые оплачиваются конечными потребителями. Перечень подакцизных товаров устанавливается правительством. Он включает алкогольную продукцию, табачные изделия, легковые автомобили, минеральное сырье и прочие изделия.

Налог на добавленную стоимость имеет очень широкую базу обложения. Основная его ставка — 20%. Вместе с тем по отдельным группам товаров установлены льготы по этому налогу (продовольственные товары, товары детского ассортимента и ряд других).

Наценки посреднических и торговых организаций обеспечивают им возмещение затрат, связанных с продвижением продукции от производителей к потребителям, и получение определенной суммы прибыли.

В зависимости от сферы регулирования различают:

- свободные цены, которые устанавливаются производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения. При этом покупатель и продавец ни до, ни после совершения сделки купли-продажи не связаны никакими обязательствами;

- договорно-контрактные цены, которые устанавливаются по соглашению сторон. При этом продавец и покупатель, заключая договор-контракт, принимают на себя определенные обязательства;
- цены в условиях частичной или полной монополизации рынка, которые вынуждают одну или обе стороны принимать какие-то принудительные условия;
- регулируемые цены — цены, устанавливаемые под контролем государства или отдельных субъектов Федерации. Различают прямые и косвенные методы регулирования. Прямое регулирование осуществляется путем установления фиксированных цен, предельных цен, надбавок, предельных коэффициентов изменения цен, предельного уровня рентабельности. Косвенное регулирование предполагает воздействие на цены через изменение налогов и процентных ставок.

В Российской Федерации государственное регулирование ценообразования осуществляется на основании Указа Президента РФ от 28 февраля 1995 г. № 221 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)». Этим Указом определены перечни продукции и услуг, по которым осуществляется государственное регулирование цен.

В зависимости от территории действия различают:

- единые или поясные цены;
- региональные (зональные) цены.

Единые цены устанавливаются и регулируются федеральными органами исполнительной власти. Региональные цены устанавливаются органами исполнительной власти регионов и учитывают природно-климатические, географические, социально-экономические условия и особенности отдельных территорий. В соответствии с Указом Президента РФ «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)» определены перечни продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления и услуг, по которым федеральным органам исполнительной власти, а также органам исполнительной власти субъектов РФ предоставляется право вводить государственное регулирование цен, тарифов и надбавок.

Единые (поясные) регулируемые цены устанавливаются на следующие виды продукции и услуг:

газ природный (кроме реализуемого населению и жилищно-строительным кооперативам);
 продукция ядерно-топливного цикла;
 электроэнергия и теплоэнергия, тарифы на которые регулируются Федеральной энергетической комиссией;
 продукция оборонного производства;
 драгоценные металлы и сплавы;
 перевозки грузов, погрузочно-разгрузочные работы на железнодорожном транспорте;
 перевозки пассажиров, багажа, грузоперевозок и почты на железнодорожном транспорте (кроме перевозок в пригородном сообщении) и др.

В компетенцию органов исполнительной власти субъектов РФ входит регулирование цен на следующие виды продукции и услуг:

газ природный, реализуемый населению и жилищным кооперативам;
 электроэнергия и теплоэнергия, тарифы на которые регулируются региональными энергетическими комиссиями;
 топливо твердое, топливо печное бытовое и керосин, реализуемые населению;
 оплата населением жилья и коммунальных услуг и др.

В зависимости от метода включения транспортных расходов в цену товара выделяют:

- цену «франко-склад поставщика»;
- цену «франко-станция отправления»;
- цену «франко-склад потребителя» и др.

Система франкирования показывает, до какого пункта по пути продвижения товара от продавца к покупателю продавец возмещает транспортные расходы; они соответственно включаются в цену товара.

Так, цена «франко-склад поставщика» означает, что все расходы по доставке продукции несет покупатель. В цену «франко-станция отправления» продавец включает расходы по доставке продукции на станцию отправления. Цена «франко-склад потребителя» означает, что все расходы по доставке продукции оплачивает поставщик.

По времени действия цены подразделяются на:

- твердые (постоянные), которые не меняются в течение всего срока действия контракта;
- текущие, меняющиеся в рамках одного контракта и отражающие изменение ситуации на рынке;
- сезонные, действующие в пределах определенного периода времени;
- скользящие, устанавливаемые на изделия с длительным сроком изготовления. Эти цены позволяют учитывать изменения в издержках производства за период времени, необходимый для их изготовления.

В классификации цен отдельно выделяются **цены, используемые в статистике:**

- текущие;
- средние;
- сопоставимые;
- неизменные.

Статистические цены являются обобщенными, агрегированными. Они позволяют анализировать и выявлять тенденции в динамике цен, устанавливать изменения в динамике физических объемов производства и реализации товаров, а также осуществлять анализ стоимостных показателей.

3. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ ЦЕН

Для выработки эффективной ценовой политики фирмы необходим всесторонний анализ факторов, влияющих на уровень цен. Основными из них являются:

- спрос на продукцию;
- государственное регулирование цен;
- издержки по производству и реализации продукции;
- конкуренция;
- стадия жизненного цикла изделия, организации-участники продвижения товара от производителя к потребителю и др.

Учет влияния всех факторов в комплексе позволит фирме выработать правильную политику ценообразования.

4. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях рыночной экономики цена является одним из наиболее важных синтетических показателей, существенно влияющих на финансовое положение предприятия. Поэтому, рассчитывая цену изделия, предприниматели стремятся к тому, чтобы она была оптимальной с точки зрения соответствия интересам собственника и рынка.

Уровень устанавливаемой предприятием цены на продукцию во многом определяется тем, какие цели ставит предприятие на ближайшее время и перспективу. Как показывает практика, в условиях рыночной экономики наиболее распространенными являются следующие **ценовые стратегии** предприятия:

- сохранение стабильного положения на рынке при умеренной рентабельности;

- получение сверхприбыли путем «снятия сливок» с рынка;
- вытеснение конкурентов;
- обеспечение выживаемости в условиях рынка и предотвращение банкротства;
- внедрение на рынке новой продукции;
- завоевание лидерства по показателям качества и др.

Выбор политики цен основан на оценке приоритетов деятельности предприятия. Каждая ценовая стратегия обладает совокупностью как положительных, так и отрицательных характеристик. Поэтому, например, принятие одной из них ведет к отрицанию преимуществ другой. В результате реальная оценка действительности приводит к необходимости ориентации в деятельности предприятия на смешанные стратегии ценообразования.

Каждая фирма должна иметь четкую, упорядоченную методику установления исходной цены на свою продукцию. Отсутствие четко определенной ценовой политики вызывает неопределенность в принятии решений в этой области различными службами предприятия, может привести к несогласованности этих решений. В результате позиции предприятия на рынке становятся более слабыми, предприятие несет потери в выручке и прибыли.

Процесс **ценообразования на предприятии** можно представить следующими основными этапами:

- постановка цели (задачи) ценообразования;
- определение уровня спроса на данный вид продукции;
- оценка издержек производства и степени регулирования цен на продукцию;
- анализ цен и товаров конкурентов;
- выбор метода ценообразования;
- расчет исходной цены изделия;
- учет влияния на цену изделия дополнительных факторов;
- установление окончательной цены.

Выбор и оценка стратегии предприятия в области ценообразования являются сложным, требующим большого внимания и коллективных усилий процессом. Делая выбор, предприятие тем самым отдает предпочтение тому или другому варианту развития. Между тем каждое из направлений развития имеет свои плюсы и минусы. Например, принятие предприятием стратегии на увеличение доли рынка в реализации продукции в основном связано со снижением цен против цен конкурентов. А это ведет к сокращению доходов, что нежелательно для предприятия. Ориентация на заказчиков с надежной платежеспособностью также заставляет предприятие поступиться уровнем цены. В отдельных случаях фирма может ставить перед собой одновременно несколько целей, например увеличение объема сбыта продукции при улучшении ее качественных параметров и обеспечение определенного уровня дохода на вложенный капитал. В любом случае ценовая политика предприятия не является твердофиксированной, неизменной. Она постоянно меняется с изменением ситуации на рынке, поэтому нуждается в систематической оперативной корректировке.

Для эффективной реализации стратегии ценообразования и обоснования цен на товары необходимо определить рынки, на которых предприятие будет работать. Это позволит сопоставить возможности различных рынков и возможности предприятия в удовлетворении рыночного спроса.

При **определении рынков сбыта** необходимо учитывать:

- сферы деятельности предприятия на внутреннем рынке страны и на внешнем рынке. Эти рынки существенно различаются по условиям деятельности и нормам правового регулирования;
- территориальную географию рынков;
- особенности городского и сельского рынков;

- отличия рынков текущего спроса и рынка инвестиционного спроса. К рынкам текущего спроса относятся рынки, на которых реализуются товары, идущие на конечное потребление. Рынки инвестиционного спроса — рынки основных фондов и материальных оборотных средств. Эти рынки различаются как составом спроса на товары и услуги, так и различной эластичностью спроса.

На этапе установления влияния на цену спроса на продукцию определяется признание этой продукции рынком. Зависимость между ценой продукции и уровнем спроса на нее выражается кривой спроса. Цена и спрос на продукцию находятся в обратной зависимости, т.е. чем выше цена, тем ниже спрос, и наоборот. Спрос, как правило, определяет максимальную цену, которую фирма может установить на свою продукцию. Минимальная цена изделия определяется по сумме валовых издержек. Поэтому на этапе их анализа фирма рассчитывает затраты при различных объемах продаж и выбирает оптимальный вариант.

Ценовая стратегия предприятия зависит от того, на какой фазе жизненного цикла находится товар. Цена на фазе внедрения нового товара, как правило, высокая; на фазе роста — несколько ниже; на фазе зрелости и упадка она продолжает снижаться.

Важным для предприятия является учет фактора государственного регулирования цен. Государство посредством активной ценовой политики может сделать прибыльным для производителей бизнес, не являющийся выгодным для чисто рыночного хозяйствования (долгосрочные научно-технические разработки, ВПК, транспорт, связь, городское хозяйство и т.д.). Это осуществляется как через различные виды договорных цен, так и через государственные заказы и закупки.

Максимальная цена товара определяется спросом, минимальная — издержками производства. Но значительное влияние на цену товара оказывают цены и качество товаров конкурентов. С этой целью могут осуществляться сравнительные покупки, на основе анализа которых делается заключение о качестве и цене продукции конкурентов.

В условиях конкуренции предприниматели при реализации своей продукции стремятся найти так называемую оптимальную цену товара. Реальная цена товара определяется на рынке на основе сопоставления спроса и предложения. Важно, чтобы оптимальная цена, рассчитанная предприятием, стремилась к уровню реальной цены.

Формирование цены на продукцию

На практике в зависимости от конкретных условий и целей предприятия используются различные методы расчета предполагаемой цены на товар. Все эти методы объединяются в две группы:

- методы, основанные на затратном подходе;
- методы, основанные на «целевом ценообразовании».

Первая группа методов отличается простотой расчетов. Основным принцип этих расчетов заключается в прибавлении к издержкам на производство товара определенной суммы прибыли, которую планирует получить фирма. Имеется несколько разновидностей расчета цен, основанных на затратном подходе.

По методу «**полных затрат**»* в калькуляцию издержек производства включаются переменные и постоянные затраты. Размер прибыли может быть как фиксированным, так и переменным. При определении цен по этому методу предполагается, что учет условий и требований рынка не имеет большого значения. Таким образом, фирма уверена в реализации своего товара.

Метод «полных затрат» применяется при заключении государственных контрактов, контрактов на поставку нового или уникального оборудования. Например, в Великобритании заключение контрактов с «полным возмещением затрат» применяется в тех отраслях

приборостроения, машиностроения и химической промышленности, в которых цена устанавливается в ходе выполнения контракта или при поставке товара. Прибыль в этом случае определяется с учетом существующей нормы ссудного процента, а также средней по отрасли нормы прибыли за ряд предшествующих лет.

Метод **«усредненных затрат»** заключается в том, что при установлении цены в калькуляцию включаются не полные, а средние затраты на производство единицы продукции. Усредненные затраты чаще всего определяются за период экономического цикла. Величина усредненных затрат будет тем меньше, чем больше объем выпускаемой продукции, поскольку средние постоянные затраты находятся в обратной зависимости от объема производства.

При методе **«стандартных издержек производства»** затраты рассчитываются до начала процесса производства. Калькулирование себестоимости производится на основе установленных нормативов затрат сырья, топлива, материалов, амортизации и т.д. Весь расчет ведется применительно к стандартному, или нормальному, объему загрузки производственных мощностей (обычно 85—90%). Этот метод применяется в основном в высокомонополизированных отраслях промышленности. В частности, в США он используется в химической промышленности, сельскохозяйственном машиностроении, черной металлургии.

В **«целевом ценообразовании»** издержки производства также являются исходным элементом расчетов. Но в отличие от затратного метода прибыль устанавливается не в процентном отношении к издержкам производства, а является индивидуальной величиной каждого конкретного товара. Данная методика основывается на анализе безубыточности производства. Это достигается путем сопоставления издержек с ожидаемыми поступлениями при различных уровнях объема продаж. Этот метод ценообразования используется в большинстве крупных корпораций США. В частности, ведущая автомобильная корпорация «Дженерал моторс» назначает на свои автомобили цены с таким расчетом, чтобы получить 15—20% прибыли на вложенный капитал.

Применение метода «целевого ценообразования» тесно связано с использованием системы учета прямых затрат «директ-костинг». Иначе эту систему называют еще «системой управления себестоимостью». Система «директ-костинг» является атрибутом рыночной экономики. Сущностью системы «директ-костинг» является разделение затрат на производство на переменные и постоянные в зависимости от изменений объема производства. Наиболее важные аналитические возможности этой системы заключаются в следующем: оптимизации прибыли и ассортимента выпускаемой продукции; определении цены на новую продукцию; просчете вариантов изменения производственной мощности предприятия и др. До недавнего времени в отечественной экономике этой системе не уделялось должного внимания. Переход на рыночные условия хозяйствования привел к необходимости по-новому расставить приоритеты. В настоящее время эта система начинает широко использоваться в практике экономических расчетов.

В рассматриваемом методе «целевого ценообразования» фирма должна рассчитать, при каком уровне цены будут достигнуты объемы продаж, позволяющие возместить валовые издержки и получить целевую прибыль. Если известны постоянные затраты, цена единицы изделия, переменные затраты на единицу изделия, а также сумма расчетной (желаемой) суммы прибыли, то объем продаж определяется по следующей формуле:

$$g_{пл} = \frac{Z_c + R_{пл}}{Ц - Z_v},$$

где $g_{пл}$ — объем продаж, обеспечивающий получение целевой прибыли;

$R_{пл}$ — плановая сумма прибыли;

Z_c — постоянные расходы на весь объем производства продукции;

Z_v — переменные расходы в расчете на единицу изделия;

$Ц$ — цена изделия.

На развитом рынке производитель свое положение обычно определяет спросом на продукцию, ее конкурентными качествами и рядом других показателей. В условиях переходной экономики ориентация предприятия в динамике спроса затруднена. Поэтому издержки становятся основополагающим фактором определения величины цены. Предприятия включают в цены товаров и услуг затраты не только нынешнего, но и будущего периода, учитывая дальнейшее повышение цен на сырье, комплектующие изделия, рабочую силу. В результате в российской экономике устойчиво действует фактор затрат, а фактор спроса действует слабо. На динамику цен слабо влияет и конкуренция. Поэтому наиболее сильнодействующими факторами ценообразования являются структура и уровень затрат, образующих нижний предел цены, индексируемый с учетом инфляционных ожиданий.

Для преодоления затратного характера ценообразования необходимо способствовать максимальному насыщению рынка товарами и капиталами, стимулировать накопления и инвестиции в промышленность.

На основе одного из вышерассмотренных методов предприятие определяет исходную цену на свою продукцию.

Окончательная цена изделия может корректироваться с учетом, например, каких-либо его уникальных, редких свойств, а также уровня обслуживания, особых гарантий покупателям и т.д.

Уровень цены изделия оказывает непосредственное влияние на финансовые результаты деятельности предприятия. Чем выше цена (при прочих равных условиях), тем больше сумма прибыли. Изменение прибыли от реализации продукции под влиянием изменения отпускных цен определяется следующим образом:

$$\Delta Ц_1 = \Sigma Ц_1 g_1 - \Sigma Ц_0 g_1,$$

ТЕМА: ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Предприятие должно стремиться к получению если не максимальной прибыли, то по крайней мере к тому её объёму, который позволил бы предприятию не только прочно удерживать свои позиции на рынке, но и обеспечивал бы динамическое развитие его производства в условиях конкуренции.

Для того, чтобы знать, получена ли в результате деятельности предприятия прибыль, необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции.

Таким образом, прибыль – это разница между доходом и затратами.

Если выручка превышает затраты, это говорит о том, что предприятие получает прибыль.

Если выручка равна затратам, то прибыль равна нулю и окупаются только затраты на производство и реализацию продукции.

При затратах, превышающих выручку, предприятие несёт убытки, что в дальнейшем может привести его к банкротству.

1.1. Прибыль предприятия. Формирование прибыли на предприятии

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

Конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия является балансовая прибыль.

Балансовая (валовая) прибыль – это сумма прибылей (убытков) предприятия, как от реализации продукции, так и доходы (расходы) не связанные с её производством и реализацией.

Доходы (расходы) от реализации продукции - это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, выполнения работ или оказания услуг. Он равен разнице между выручкой от реализации продукции в действующих ценах и затратах на её производство и реализацию без учёта налогов.

Доходы (расходы) от реализации основных средств и иного имущества – это доходы (расходы) от прочей реализации, не связанные с основными видами деятельности предприятия. Сюда относятся продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Третья составляющая валовой прибыли – результат от внереализационных операций, т.е. от операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью: сдача имущества в аренду, доходы по ценным бумагам и т.д.

Финансовые результаты от внереализационных операций – это доходы (расходы) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества, выполнением работ, оказанием услуг.

Финансовый результат определяется как доходы (расходы) за вычетом расходов по внереализационным операциям.

Внереализационные доходы включают:

- долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчётном году;
- доходы от сдачи имущества в аренду;
- доходы от приобретения акций и других ценных бумаг;
- доходы от операций купли-продажи иностранной валюты;
- положительную разницу от полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек;
- прочие внереализационные доходы.

К внереализационным расходам и потерям относят:

- убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчётном году, от оценки товаров, от списания безнадежной дебиторской задолженности;
- недостача материальных ценностей, выявленная при инвентаризации;
- затраты по аннулированным производственным заказам и на производство, не давшее продукции, исключаяющие потери, возмещаемые заказчиком;
- отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;
- судебные издержки, арбитражные сборы;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- прочие внереализационные расходы

Налогооблагаемая прибыль с учётом льгот может быть больше либо меньше валовой прибыли на сумму корректировок по доходам, исключаемой при расчёте основного налога на прибыль.

Чистая, нераспределённая прибыль получается вследствие вычета налогов и других обязательных платежей из валовой прибыли. Оставшаяся часть представляет собой прибыль, которая полностью поступает в распоряжение предприятия. Величина прибыли предприятия, оставшаяся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать заинтересованности предприятия в росте объёмов производства и улучшении производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

С экономической точки зрения различают два вида прибыли: бухгалтерская и экономическая.

Бухгалтерская прибыль - это разность между выручкой и явными (бухгалтерскими) издержками.

Экономическая прибыль – это разность между полученной выручкой и экономическими издержками (явные + неявные).

Иными словами, для бухгалтеров прибыль – это то, что остаётся от общей выручки фирмы после выплат стоимости материалов, капитала и труда, которые были использованы данной фирмой. Подобная трактовка прибыли включает только явные издержки – платежи фирмы внешним поставщикам.

Однако такая прибыль неполно отражает эффективность предпринимательской деятельности. Действительно, когда капитал принадлежит какому – то лицу (или лицам), встаёт вопрос: а не понесла ли фирма убытки в результате неэффективного использования собственного капитала по сравнению с альтернативными вариантами? Другими словами, для расчёта экономической прибыли необходимо учесть и неявные издержки производителя, в которые входят и альтернативные варианты использования факторов производства.

Отсюда следует вывод, что для расчёта экономической прибыли из величины бухгалтерской прибыли необходимо вычесть процентный доход на капитал, установленный в данный момент рынков капиталов, ренту на землю и арендную плату за помещения, расходы на управление и др. Если в результате останется прибыль, то она является экономической.

Экономическая прибыль – это разница между выручкой от реализации продукции и суммой явных и неявных издержек.

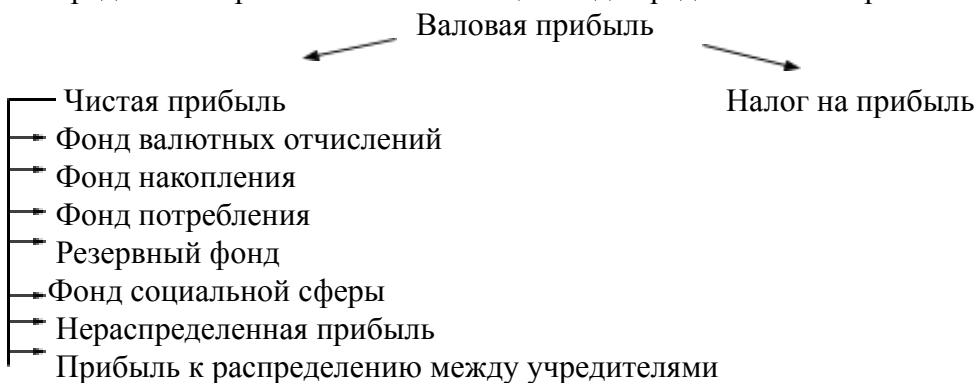
Если экономическая прибыль будет равна нулю, то это означает, что фирма использует свои ресурсы с минимально допустимой эффективностью, достаточной только для того, чтобы удержаться в данной отрасли

Финансовые результаты предприятия	
Показатели	Алгоритм расчета
1. <i>Валовой доход</i> <i>Выручка от реализации</i>	$ВД(В) = \text{Цена реализации} * \text{Кол} - \text{во реализации (Q)}$
2. <i>Прибыль от реализации продукции</i>	$\text{Прп} = \text{Выручка (В)} - \text{Затраты(З)}$ $\text{Затраты} = \text{Кол} - \text{во (Q)} * \text{Себестоимость}$
3. <i>Прибыль от прочей реализации</i>	$\text{Ппр} = \text{Выручка} - \text{Затраты}$
4. <i>Результат от внереализационной деятельности</i>	$\text{Рвн} = \text{Двн} - \text{Рвн}$
5. <i>Балансовая прибыль</i>	$\text{БП} = \text{Прп} + \text{Ппр} + \text{Рвн}$
6. <i>Налогооблагаемая прибыль</i>	$\text{НП} = \text{БП} - \text{льготы по налогу на прибыль предприятия}$

7. Чистая прибыль	$\text{ЧП} = \text{НП} - \text{налог на прибыль предприятия}$
8. Рентабельность единицы продукции	$R = \frac{\text{Цена продукции}}{\text{Себестоимость продукции}} * 100, \%$
9. Рентабельность продукции	$R = \frac{\text{П рп}}{\text{Затраты на пр - во}} * 100, \%$
10. Рентабельность продаж	$R = \frac{\text{П рп}}{\text{Выручка}} * 100, \%$
11. Рентабельность капитала	$R = \frac{\text{БП}}{(\text{Осн.к} + \text{Об. к})} * 100, \%$ $R = \frac{\text{БП}}{(\text{Вн. А} + \text{Об. А})} * 100, \%$
12. Рентабельность предприятия	$R = \frac{\text{БП}}{\text{СОПФ} + \text{НОС}} * 100, \%$

1.2 Распределение прибыли предприятия

Распределять прибыль, полученную за отчётный год, организация должна в следующем году. Распределение прибыли в самом общем виде представлено на рис.1.1.4.



Фонд накопления, образуемый за счёт прибыли, используется на приобретение и строительство основных фондов производственного и непроизводственного назначения и осуществления других капитальных вложений, которые не носят безвозвратный характер. Часть средств фонда накопления, направленная на долгосрочные инвестиции, не расходуются безвозвратно. Вместо потраченных денежных средств, которые числились в активе баланса на расчётном счёте, появляется эквивалентная стоимость расходы на природоохранные мероприятия, расходы по выпуску ценных бумаг, другого имущества. Кроме того, за счёт фонда накопления финансируются взносы по созданию других мероприятий, уплаты штрафных санкций и т. д.

Фонд потребления используется на финансирование социальных нужд и материальное стимулирование работников: выплату премий, не связанных с производственными показателями (за долголетний труд, в связи с юбилеем и т.д.), оказание материальной помощи, оплату путёвок, лечение, медикаментов для работников и членов их семей и др. Расходы по фонду потребления носят безвозвратный характер.

Резервный фонд предназначен для покрытия непредвиденных потерь, вызванных стихийными бедствиями, и балансовых убытков. Формирование резервных фондов в АО и

совместных предприятиях имеет некоторые особенности связанные с исключением из налогообложения части прибыли, направляемой в резервный фонд:

- 1). размеры резервного фонда должны соответствовать учредительным документам.
- 2). отчисления в резервный фонд АО не должны быть меньше 15%, а в резервный фонд совместного предприятия - не меньше 25% уставного капитала.

Каждый производитель стремиться к увеличению прибыли, к большой доходности или рентабельности своего производства. Этого можно достичь с помощью следующих мероприятий:

- 1). вложение капитала в наиболее выгодные сферы хозяйства;
- 2). всемерное снижение издержек производства: чем выше цены и ниже издержек, тем более высока рентабельность производства;
- 3). увеличение выпуска продукции;
- 4). продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача в аренду;
- 5). снижение себестоимости продукции за счёт более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей: рабочей силы и рабочего времени;
- 6). диверсификация производства;
- 7). расширение рынка продаж.

Прибыль может быть распределена на развитие производства и социальное развитие, а также на материальное поощрение.

К расходам, связанным с **развитием производства**, относятся: расходы на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, на разработку и освоение новых видов продукции и технологических процессов, на модернизацию оборудования, затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятий, расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и др.

Фонд социальной сферы (расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, развитие подсобного сельского хозяйства, проведение оздоровительных, культурно-массовых мероприятий) Целесообразно создавать, когда предприятие имеет на балансе несколько объектов непроизводственного назначения, чтобы не смешивать средства на их содержание с расходами по фонду потребления.

К затратам на **материальное поощрение** относятся: единовременные поощрения за выполнение особо важных производственных заданий, выплаты премий, оказание помощи рабочим и служащим, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, компенсации работникам вследствие удорожания стоимости питания из-за повышения цен и др.

Часть прибыли может **остаться нераспределенной**, она присоединяется к уставному капиталу предприятия.

Наличие нераспределенной прибыли, использованной на развитие производства за последний год, а также нераспределенной прибыли прошлых лет свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия, что является важной предпосылкой для последующего развития производства.

5. Пути увеличения прибыли на предприятии

Это мероприятия могут быть следующего характера:

1. увеличение выпуска продукции;

2. улучшение качества продукции;
3. продажа излишнего оборудования и другого, имущества или сдача его в аренду;
4. снижение себестоимости продукции за счет более рационального использовании
5. материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и
6. рабочего времени;
7. диверсификация производства;
8. расширение рынка продаж и др.

Несмотря на то, что прибыль является важнейшим экономическим показателем работы предприятия, она не характеризует эффективность его работы. Для определения эффективности работы предприятия необходимо сопоставить результаты (в данном случае прибыль) с затратами или ресурсами которые обеспечили эти результаты.

Рентабельность

Об эффективности работы предприятия недостаточно судить только по одному показателю — прибыли, это количественный показатель, а необходимо сопоставить прибыль с затратами, со стоимостью имущества .

Такое соизмерение прибыли с затратами называется *рентабельностью*, или, более точно, *нормой рентабельности*, и это будет качественный показатель.

ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

<i>Показатели</i>	<i>Алгоритм расчета</i>
1. Рентабельность единицы продукции	$P = \frac{\text{Цена продукции}}{\text{Себестоимость продукции}} * 100, \%$
2. Рентабельность продукции	$P = \frac{\text{П рп}}{\text{Затраты на пр - во}} * 100, \%$
3. Рентабельность продаж	$P = \frac{\text{П рп}}{\text{Выручка}} * 100, \%$
4. Рентабельность капитала	$P = \frac{\text{БП}}{(\text{Осн.к} + \text{Об. к})} * 100, \%$ $P = \frac{\text{БП}}{(\text{Вн. А} + \text{Об. А})} * 100, \%$
5. Рентабельность предприятия	$P = \frac{\text{БП (П рп)}}{\text{СОПФ} + \text{НОС}} * 100, \%$
6. Рентабельность собственного капитала	$P = \frac{\text{БП}}{\text{Собственный капитал}} * 100, \%$
7. Рентабельность заемного капитала	$P = \frac{\text{БП}}{\text{Заемный капитал}} * 100, \%$
8. Рентабельность основного капитала	$P = \frac{\text{БП}}{\text{Внеоборотные активы}} * 100, \%$
9. Рентабельность оборотного капитала	$P = \frac{\text{БП}}{\text{Оборотные активы}} * 100, \%$

В показателях рентабельности капитала вместо балансовой прибыли можно применять чистую прибыль или прибыль от продаж.

7 Повышение рентабельности

Повышения уровня рентабельности можно добиться следующими путями: -увеличением оптовых цен в результате повышения качества продукции; -снижением себестоимости продукции (для материалоемких отраслей промышленности — за счет экономии материальных ресурсов; для трудоемких — за счет роста производительности труда; для фондоемких — путем улучшения использования основных производственных фондов, а для энергоемких — путем экономии топлива, электроэнергии и т.д.);

-увеличением «объема производства за счет внутрипроизводственных резервов без привлечения дополнительных капитальных вложений для расширения производства;

-переходом к выпуску более конкурентоспособной продукции, что приведет к увеличению прибыли и соответственно к повышению уровня рентабельности;

-улучшением использования основных производственных фондов и оборотных средств.

ТЕМА: ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА

1. Показатели эффективности производства

2. Повышение эффективности производства

В производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг применяются факторы производства:

Труд

Земля

Капитал (основной + оборотный)

Предпринимательская способность

От степени эффективности которых зависят не только результаты деятельности предприятия, но и благосостояние народа, и экономика страны в целом.

Эффективность производства характеризует на сколько эффективно используются имеющиеся ресурсы предприятия.

Показатели эффективности производства

1. Фондоотдача – показывает как используются основные средства предприятия и сколько валовой продукции приходится на 1 рубль стоимости основных производственных фондов.

$\text{Ф отд} = \frac{\text{ВП}}{\text{СОПФ}}$

, руб.

2. Материалоемкость – показывает как используются материальные ресурсы предприятия и сколько материальных затрат приходится на 1 рубль валовой продукции.

$\text{М емк} = \frac{\text{МЗ}}{\text{ВП}}$

, руб.

3. Производительность труда – показывает как используются трудовые ресурсы предприятия и сколько произведено продукции 1 рабочим.

$\text{ПТ} = \frac{\text{ВП}}{\text{Р}}$

, руб.

4. Эффективность производства –показывает как используются все имеющиеся ресурсы предприятия и сколько прибыли приходится на 1 рубль ресурсов.

$\text{Э} = \frac{\text{П}}{\text{Р}}$

2Повышение эффективности производства

Важнейшим фактором повышения эффективности: 1. Научно-технический прогресс:

5. широкое освоение прогрессивных технологий: мембранной, лазерной, плазменной, технологий с использованием сверхвысоких давлений и импульсных нагрузок и др.;
6. автоматизация производства — быстрое развитие робототехники, роторных и роторно- конвейерных линий, гибких автоматизированных производств, что обеспечивает высокую производительность труда;

Тема: Планирование деятельности предприятия

1. Бизнес- план его значение и необходимость составления
2. Виды планирования
3. Типы бизнес-плана
4. Показатели, применяемые в планировании
5. Содержание бизнес-плана
6. Принципы планирования.
7. Методы планирования.
8. План развития предприятия
9. Производственный бизнес-план

1. Бизнес- план его значение и необходимость составления

Любое мероприятие, требующее вложения денежных средств должно начинаться с разработки документа, называемого бизнес - план.

Бизнес - план - это документ, с помощью которого можно контролировать и управлять производством. Бизнес - план представляет собой результат исследования всех сторон производственной и коммерческой деятельности предприятия, любое предприятие, фирма, предприниматель всегда должны вести свою деятельность по заранее разработанной программе, т.е.на основе бизнес - плана.

Бизнес - план используется для:

- Принятия основных решений на этапе становления фирмы;
- Для обеспечения доступа к источникам заемного капитала;
- Для оценки результатов хозяйственной деятельности;
- Для проверки обоснованности заложенных плановых ориентиров;
- Для корректировки прогнозов;
- Для определения потребности в каптале и денежных средств;
- Для повышения эффективности управления.

2 Виды планирования

На практике применяется стратегическое, долгосрочное, краткосрочное, текущее, а также календарное и оперативное планирование.

Каждый из указанных видов планирования имеет свои задачи, информацию, методологию, способы расчета показателей и увязан с определенным периодом времени.

Стратегическое планирование. Общий взгляд на будущее предприятия, сделанное на основе различных прогнозов (экономических, научно-технических, политических, демографических и т.д.).

Стратегическое планирование составляется на период в 10—15 лет. Оно должно учитывать ряд временных факторов, и возможность смены основных фондов, кардинальных перемен в научно-технических областях и даже изменения потребительских запросов населения.

Долгосрочное планирование. Осуществляется на базе стратегического на период ближайших 3 — 5 лет. При этом установки и основные направления, выработанные в процессе стратегического планирования, получают свое экономическое обоснование и уточнение, обусловленные анализом тенденций развития хозяйственной ситуации. Результатом долгосрочного планирования является разработка соответствующих планов развития различных видов деятельности предприятия.

Краткосрочное планирование. Проводится именно на основе этих планов. Предметом краткосрочного планирования является составление планов развития производства на 1 — 3 года. Их особенность состоит в том, что запланированные показатели текущего года корректируются ежеквартально, а показатели будущих второго и третьего годов — на каждые полгода или год («скользящее» планирование).

Текущее планирование. Планирование на срок до 1-го года. Его базой является разработка планов на основе нынешних тенденций развития спроса и предложения. Планируемые показатели устанавливаются на год с разбивкой по кварталам. Текущие планы являются «скользящими»: на первые 3 месяца устанавливаются жесткие, неизменные показатели, а в последующие 9 месяцев план подвергается корректировке. Детальны планирование производства и его издержек, запасов ТМЦ и ценообразования.

Календарное планирование. Позволяет осуществить еще более тесную координацию служб предприятия. Период его действия, как правило, 10 дней.

Оперативное планирование. Разработка плана на ближайшие и сутки. Он содержит данные, обеспечивающие надежную эксплуатацию оборудования, поскольку обеспечен наиболее полной информацией.

3. Типы бизнес-плана

Производственный бизнес-план - необходим для планирования и прогнозирования деятельности предприятия, для развития цели и события, для решения проблем с которыми сталкиваются предприятия. В производственном бизнес-плане тщательно планируются обеспечение и расходование материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

Инвестиционный бизнес-план - является инструментом для привлечения инвесторов. Он предусматривает строительные изменения технологий, Ив таком плане должны быть учтены интересы кредиторов, обеспечение возвратности кредита и своевременная оплата процентов за пользование кредитом.

Бизнес-план финансового оздоровления - он составляется предприятием, находящимся в состоянии неплатежеспособности и предполагает финансовое оздоровление предприятия в период наблюдения.

Бизнес-план для получения кредитов с целью пополнения оборотных средств предприятия - отражаются наименование оборотных средств, их величина, расходы на приобретение в соответствии в плане производства.

4. Показатели, применяемые в планировании

Показатели, применяемые в планировании, подразделяются:

Количественные показатели плана выражаются абсолютными величинами. К ним относятся: объем товарной, валовой продукции, объем реализации, численность работающих, численность рабочих, фонд заработной платы, сумма прибыли, размер затрат различных производственных ресурсов (металла, топлива и т. д.) и др.

Качественные показатели являются величинами относительными. Они выражают экономическую эффективность производства, его отдельных факторов. Это рост производительности труда, снижение себестоимости продукции и др. К качественным показателям относятся также те, которые выражают соотношение

Содержание бизнес-плана

Бизнес-планы могут существенно различаться, но их качественный смысл остается неизменным.

Титульный лист. Обычно включает следующую информацию: название и предприятия, фамилии и адреса учредителей, фамилию и телефон директора предприятия, суть проекта (очень кратко), общую стоимость проекта и источники средств (выпуск акций, кредиты), заявление о коммерческой тайне.

Резюме (вводная часть). Описание проекта (резюме) должно содержать: цель и задачи бизнес-плана; описание фирмы, ее специализацию; финансовое состояние фирмы; потребности в инвестициях, источники финансирования; преимущества продукции (услуг), предоставляемой на рынок отрасли; стратегию и тактику фирмы, возможности ее роста; краткие сведения о квалификации управленческого персонала; срок окупаемости проекта, планируемое получение дохода; экономическое обоснование эффективности проекта. Таким образом, резюме — краткий обзор бизнес-плана. Обычно оно составляется тогда, когда уже готовы все остальные разделы.

Задача резюме — в сжатой форме представить основные идеи бизнес-плана так, чтобы заинтересовать в сотрудничестве потенциального партнера инвестора или кредитора.

Описание продукта (услуги). Описание того продукта (услуги), который предприниматель собирается производить (или предоставить). В раздел входят ответы на следующие вопросы:

- область применения товара (услуги);
- какие потребности призван удовлетворять ваш продукт (услуга);
- какой полезный эффект можно получить от вашего товара (услуги)
- основные качества товара (услуги) — надежность, долговечность, простота и безопасность эксплуатации, ремонта, его внешний вид, упаковка и сервисное обслуживание;
- чем отличается ваш продукт (услуга) от товара конкурента.

Здесь необходимо отразить сильные и слабые стороны продукции, а также перспективы ее усовершенствования.

План маркетинга

Производственный план указывается: где будут изготавливаться товары — на действующем или на вновь создаваемом предприятии;

выбор оптимального варианта собственно технологического процесса;

какие для этого потребуются производственные мощности в настоящее время и в перспективе;

какое оборудование необходимо приобрести и предпочтительный поставщик его;

где, у кого и на каких условиях будут закупаться сырье, материалы и комплектующие детали;

намечается ли производственная кооперация и с кем именно-

потребность в персонале и зарплате;

как предполагается решить вопрос о контроле за качеством выпускаемой продукции;

расчет себестоимости производства единицы продукции завершает данный раздел бизнес-плана.

Если намечается создать не производственное предприятие, а торговую точку, то рассмотренный выше план производства заменяется «торговым планом».

Организационный план. Отражается организационно-правовая форма предприятия.

В разделе имеются следующие пункты:

работники каких специальностей понадобятся для ведения дела;

на каких условиях будет производиться наем специалистов (на постоянную работу, по контракту, в качестве совместителей);

как будет оплачиваться труд каждого работника фирмы как предполагается осуществлять стимулирование эффективное их деятельности;

условия труда;

затраты на повышение квалификации работников;

б) требования к персоналу. Дается характеристика производственного, инженерно-технического и административного персонала.

В целях четкости и согласованности работы необходимо определить организационную схему фирмы, указать, кто и чем будет заниматься и за что нести ответственность, кто и как будет осуществлять контроль и координацию действий всех работников фирмы.

План по рискам. Оценка рисков, т.к. поставленные цели могут быть не достигнуты (полностью или частично).

Для решения данной задачи риски подразделяют на общие и простые. Общий риск проекта понимается как составленный из множества простых рисков, которые можно оценить и рассчитать с определенной степенью вероятности: технических, финансовых, управленческих, экологических, политических, международных. Как правило, общий риск оценивается в баллах по специально разработанной методике, но — для каждого бизнес-плана. Поэтому величина оценки общего риска, складывающегося из простых, представляет значительную ценность для предприятия и является его коммерческой тайной. Особое внимание уделяется финансово-экономическим рискам.

Обычно величины тех или иных простых рисков рассчитываются с использованием статистических методов. После оценки степени общего риска разрабатывается ряд мер, направленных на ее уменьшение.

Финансовый план. В стоимостном выражении обобщает возможные результаты мероприятий, намеченных в предыдущих разделах.

- Прогнозный баланс активов и пассивов предприятия - составляется на начало и конец первого года существования проекта. Он может служить основой для оценки экспертами коммерческих банков добротности источников финансирования и целесообразности вложения капитала.
- Расчет безубыточности и график ее достижения - расчеты безубыточности с приложением соответствующего графика. Последний дает возможность определить объем производства (так называемую «критическую программу»), при котором фирма начнет получать прибыль.

Рассчитывается точка самоокупаемости проекта по формуле

$$A = FC / (P - AVC),$$

где FC - постоянные издержки; P - цена;

AVC - удельные переменные издержки.

Удельные переменные издержки определяются как частное от деления переменных издержек на объем продаж товара в натуральном выражении. Точка самоокупаемости характеризует минимально допустимый объем производства, ниже которого бизнес становится неэффективным.

- i. Расчет срока окупаемости (в какое время проект начнет приносить прибыль) - очень важны и данные о величине временного срока, когда полностью окупится вложенный в дело капитал. Для этого строят специальный график, позволяющий рассчитать временной срок окупаемости инвестиционного проекта.
- ii. Показатели планируемой финансово-экономической деятельности предприятия (коэффициенты эффективности) - анализ показателей, определявших коэффициенты ликвидности, платежеспособности, финансовой независимости, деловой активности, прибыли, устойчивости и стабильности предприятия, а главное — с ожидаемым сроком окупаемости проекта. Расчет указанных коэффициентов производится по данным прогнозного баланса активов и пассивов предприятия.

Инвестиционное предложение оформляется в виде приложения к бизнес-плану. Это анкета установленной формы, в которой предприниматель приводит краткие сведения, способные заинтересовать потенциального инвестора и убедить его в целесообразности вложения капитала. В анкете указываются основные данные об инициаторе проекта (фамилия, почтовые реквизиты фирмы юридический статус компании, ее организационно-правовая форма), краткая характеристика объекта капиталовложений, финансовые ожидания (доходность капиталовложений, срок окупаемости проекта, величина чистой прибыли за время жизненного цикла товара и др.), а также другие необходимые сведения.

7 Принципы планирования

Принципы планирования - основные теоретические положения, которыми следует руководствоваться в процессе планирования на предприятии.

К **основным принципам планирования** относятся: •непрерывность планирования - должны разрабатываться долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные (годовые) планы. Среднесрочные и долгосрочные планы должны систематически пересматриваться и корректироваться.

Этим достигается непрерывность планирования на предприятии; •научность - планирование должно осуществляться на научной основе, в планах должны использоваться самые последние достижения науки и техники, а также

передовые методы работы;

•нацеленность планов на рациональное использование всех ресурсов предприятия, на повышение эффективности производства и на достижение максимальной прибыли;

•принцип ведущих звеньев и приоритетность их реализации - всегда необходимо выбирать ведущие звенья, от реализации которых зависит успех дела, и стремиться их реализовать в первую очередь.

•принцип взаимной увязки и координации. Планирование должно охватывать все производственные подразделения предприятия с целью обеспечения •'• шансов в работе между ними.

8.Методы планирования

Применяются различные **методы планирования** на предприятии:

балансовый метод. При использовании этого метода составляются следующие виды балансов:

материальные (балансы топлива, электроэнергии, оборудования, строительных материалов и т.д.);

трудовые (баланс рабочей силы);

финансовые (баланс денежных доходов и расходов, бухгалтерский баланс, кассовый план и др.);

нормативный метод, при планировании применяется целая система норм и нормативов использования ресурсов предприятия (нормы расхода сырья и материалов, нормы выработки и обслуживания, трудоемкость, нормы численности, нормативы использования машин и оборудования, нормативы организации производственного процесса, длительность производственного цикла, запасы сырья, материалов и топлива, незавершенного производства).

Этот метод может успешно применяться только, если используется прогрессивная нормативная база, т.е. когда нормы и нормативы пересмотрены с учетом планируемых мероприятий по внедрению новой техники и технологии, а также совершенствованию организации производства и труда;

программно-целевой метод, в основном используется при планировании НТП, так как он позволяет:

- сосредоточить и направить ресурсы предприятия на выполнение важнейших научно-технических программ;
- обеспечить сквозное планирование — от идеи до внедрения в производство;
- увязать реализацию научно-технических программ с планом экономического и социального развития предприятия;

метод планирования по технико-экономическим факторам, применяется в основном при планировании издержек производства и реализации продукции, производственной программы и других разделов плана экономического и социального развития предприятия. При этом методе планирования учитываются следующие факторы:

- технические (внедрение новой техники и технологии, новых материалов, реконструкция и техническое перевооружение предприятия и др.);
- совершенствование организации производства и труда;
- изменение объема производства, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции;
- инфляция;
- особые факторы, связанные со спецификой предприятия и производства.

9План развития предприятия

План развития предприятия включает следующие основные разделы:

План производства продукции (производственная программа),

План развития науки и техники

План повышения экономической эффективности производства

План капитального строительства

План материально-технического обеспечения

План по труду и кадрам

План по издержкам производства и реализации продукции.

Финансовый план устанавливает важнейшие финансовые показатели: рт чет потребности в собственных оборотных средствах и задание по ускорению их оборачиваемости;

взаимодействие предприятия с государственным бюджетом; тщание и использование основных производственных фондов, задание по прибыли. Важной частью финансового плана является кредитный план.

План социального развития коллективов предприятий и объединений

План мероприятий по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов

10. Производственный бизнес-план

План производства продукции. Показатели производственной программы: темп роста производства товарной (валовой) продукции, производство важнейших видов продукции в натуральном выражении (с указанием «в том числе продукции для экспорта»), включая показатель качества продукции.

Основой для определения в плане объема продукции в стоимостном выражении служит *план производства промышленной продукции в натуральном выражении.*

Задания по производству продукции устанавливаются в натуральном выражении.

Неотъемлемой частью плана производства продукции в натуральном выражении является *задание по дальнейшему повышению качества продукции.* Соответственно с этими требованиями предусматривается замена и снятие с производства устаревшей продукции или модернизация устаревших изделий, улучшение основных технических характеристик выпускаемой продукции, соблюдение требований стандартов, технических условий и другой технической документации.

В планах выпуска продукции предприятий предусматриваются задания по снятию с производства устаревших видов изделий, т. е. продукции, не соответствующей современным требованиям национальной экономики и населения страны, морально устаревшей; указываются конкретные сроки замены устаревших изделий, а также новые виды изделий (типы, модели), их заменяющие.

Стоимостными показателями производственной программы являются: объем реализации, товарная, валовая продукция.

По *объему реализуемой продукции* в плане определяется как стоимость предназначенных к поставке и подлежащих оплате в плановом периоде: готовых изделий; полуфабрикатов собственного производства; работ промышленного характера, предназначенных к реализации на сторону (включая капитальный ремонт своего оборудования и транспортных средств, выполняемый силами промышленно-производственного персонала), а так же как реализация продукции и выполнение работ для своего капитального строительства и других непромышленных хозяйств, находящихся на балансе предприятия.

Объем реализуемой продукции по плану

Объем товарной продукции

Объем валовой продукции,

Объем чистой продукции определяется вычитанием из товарной продукции (в оптовых ценах предприятий) материальных затрат в тех же ценах (т. е. и ценах, принятых при разработке плана), а также суммы амортизации основных фондов. Применение показателя чистой продукции позволяет исключить повторный | им продукции, более точно определить усилия коллективов предприятий по выполнению ряда важнейших качественных показателей производительности труда, фондоотдачи и др.

Для обоснования производственной программы предприятия необходимо **имен,** расчеты его производственной мощности.

Тема: Анализ финансового состояния предприятия

Платежеспособность предприятия

т.е. его способность своевременно рассчитываться по всем возникающим краткосрочным обязательствам. Показатели платежеспособности предприятия, зависят от состава, суммы оборотных активов и краткосрочных обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности – показывает способность предприятия погасить краткосрочные обязательства за счет краткосрочных финансовых вложений и денежных средств.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности характеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт быстроликвидных средств.

Коэффициент текущей ликвидности - отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов.

Недостаток оборотного капитала свидетельствует о неспособности предприятия своевременно погасить краткосрочные обязательства.

Коэффициент общей платежеспособности характеризует возможность предприятия за счет всех активов погасить и долгосрочную, и краткосрочную задолженность.

Показатели платежеспособности

Показатель	Формула расчета
Коэффициент абсолютной ликвидности	$(\text{Ден. средства} + \text{Кр. фин. вложения}) / \text{Краткосрочные обязательства}$ ($\geq 0.2 - 0.5$)
Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности	$(\text{Денежные средства} + \text{краткосрочная дебиторская задолженность}) / \text{Краткосрочные обязательства}$ (≥ 1)
Коэффициент текущей ликвидности	$\text{Оборотные активы} / \text{краткосрочные обязательства}$ (≥ 2)
Коэффициент общей платежеспособности	$\text{Активы} / \text{Обязательства (долгосрочные} + \text{краткосрочные)}$

Тема: Анализ финансового состояния предприятия

Финансовая устойчивость

Финансовое состояние предприятия может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. О хорошем (устойчивом) финансовом состоянии свидетельствует способность предприятия современно производить платежи.

Основной задачей анализа **финансовой устойчивости** предприятия является оценка степени независимости от заемных источников финансирования. В процессе анализа необходимо дать ответы на вопросы: насколько компания

независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости

Для оценки финансовой устойчивости применяется система коэффициентов.

Коэффициент автономии - показывает долю собственных средств в общей стоимости всех средств предприятия. Чем выше значение данного коэффициента, тем финансово устойчивее.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств - показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных.

Коэффициент маневренности собственного капитала - показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте, отражает долю собственных средств, используемых для финансирования деятельности предприятия.

Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными средствами - показывает наличие у предприятия оборотных средств, приобретенных за счет собственных средств (на сколько предприятия обеспечило основную деятельность собственным капиталом)

Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Формула расчета
Коэффициент автономии	Собственные средства / всего хоз. средств (> 0.5)
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Заемный капитал / собственный капитал (< 0.7)
Коэффициент маневренности собственного капитала	(Собственный капитал – внеоборотные активы) / собственный капитал ($0.2 - 0.5$)
Коэффициент концентрации заемного капитала	Заемный капитал / всего хоз. средств
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными средствами	Собственные средства – внеоборотный капитал / Оборотные активы (≥ 0.1)

Тема: Анализ финансового состояния предприятия

Деловая активность предприятия - скорость оборачиваемости его средств.

Коэффициенты (показатели) оборачиваемости показывают, сколько раз за анализируемый период оборачиваются те или иные активы предприятия.

Коэффициенты оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость оборота капитала, то

есть скорость превращения его в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия.

Кроме того, увеличение скорости оборота капитала отражает при прочих равных условиях повышение производственно-технического потенциала предприятия. Для этого рассчитываются показатели оборачиваемости, дающие наиболее обобщенное представление о хозяйственной активности анализируемого предприятия.

Показатели деловой активности

Показатели	Алгоритм расчета
1. Коэффициент оборачиваемости активов	$Коа = \text{Выручка} / \text{Активы}$
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$Коа = \text{Выручка} / ОА$
3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$Коа = \text{Выручка} / ДЗ$
4. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$Коа = \text{Выручка} / КЗ$
5. Коэффициент оборачиваемости запасов	$Коа = \text{Выручка} / \text{Запасы}$

Тема: Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Внешнеторговая деятельность предприятия

Виды внешнеторговых операций

Показатели, характеризующие фирму

Внешнеторговая деятельность предприятия

Основным видом внешнеэкономической деятельности предприятий в России является внешнеторговая деятельность, хотя и делаются попытки активизировать другие ее формы.

Внешнеторговая деятельность — это предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность). Правом осуществления внешнеторговой деятельности обладают все российские лица, за исключением случаев, предусмотренных законодательством РФ. Им предоставляется возможность вступать в переговоры с зарубежными партнерами, открывать счета в уполномоченных банках, заключать от своего имени экспортные и импортные контракты, за которые они сами несут полную материальную ответственность и принимают на себя внешнеторговые риски. Внешнеторговая деятельность осуществляется с полной самостоятельностью в выборе иностранного партнера, номенклатуры товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объеме поставки, и является частью их производственно-коммерческой деятельности.

Обязательными операциями, сопутствующими выходу предприятия на мировой рынок, являются следующие:

- по обеспечению продвижения товара от продавца к покупателю; -по своевременному предоставлению различного рода внешнеторговых услуг — транспортных, экспедиторских, страховых, банковских;
- по осуществлению платежно-расчетных операций;
- по сбору и анализу коммерческой и валютно-финансовой информации о конъюнктуре внешних товарных и денежных рынков.

Основными функциями предприятия во внешнеторговой деятельности являются следующие:

производственно-хозяйственные (выбор экспортной стратегии, производство экспортной продукции, работ, услуг, производственные связи с внутренними партнерами);
организационно-экономические (выбор форм и методов работы на внешнем рынке, процесс выхода на внешний рынок, планирование внешнеторговой операции, организация рекламы);
коммерческие (внешнеторговые сделки — экспортные и импортные, а также вспомогательные операции — транспортные, страховые, валютные и финансово-кредитные).
Все эти функции вместе с входящими в них операциями представляют собой совокупность элементов внешнеэкономической деятельности предприятия.

Исходным принципом как внешнеторговой, так и внешнеэкономической **и** целом деятельности предприятия является коммерческий расчет на основе принципов хозяйственной и финансовой самоокупаемости с учетом собственных валютно финансовых и материально-технических возможностей. Ответственность за результаты МЭД лежит на самом предприятии.

Внешнеторговая операция — это комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на совершение торгового обмена и обеспечивающих такой обмен.

3 Виды внешнеторговых операций

В международной торговле существует четыре основных вида внешнеторговых операций, а именно:

экспорт — вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, **в** юм числе исключительных прав на них, с территории Российской Федерации за границу без обязательства об обратном ввозе. Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы Российской Федерации.

К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории Российской Федерации за границу.

• *Импорт* - ввоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, на территорию РФ из-за границы без обязательства об обратном вывозе.

• *Реэкспорт* - обратный вывоз ранее ввезенного из - за границы товара без какой-либо его переработки в стране.

• *реимпорт* — обратный ввоз ранее вывезенного из страны товара, не подвергавшегося переработке за рубежом.

Осуществление всех видов основных внешнеторговых операций и их содержание обеспечиваются условиями таможенных режимов, устанавливаемых государством.

Внешнеторговые сделки (операции) могут осуществляться как напрямую — непосредственно между экспортером и импортером, так и с участием посредников.

Основные этапы внешнеторговой сделки, каждая из которых имеет конкретное целевое назначение и оформляется соответствующими сопроводительными документами

Первый этап — *маркетинговые исследования внешнего рынка* и выбор товара, выявление критериев и требований, предъявляемых к конкурентоспособности товара и т.п.

Второй этап — *поиск и выбор контрагента*. Необходимо провести *фирменный анализ* или анализ фирменной структуры рынка, на который планируется выход либо самостоятельно, либо обратиться к специалистам в этой области, его ведут государственные органы, торговые палаты, банки, биржи, торговые представительства, консультационные и информационные фирмы и агентства. За рубежом источниками информации могут быть *кредит-бюро*, в сферу деятельности которых входит консультирование и предоставление фирменной информации.

После того, как потенциальный партнер определен, начинается следующий этап.

Третий этап подготовки внешнеторговой сделки — *установление делового контакта с партнером* — предполагает следующие стадии:

запрос покупателем сведений о товаре (запрос предложения товара) или вызов продавца на торги;

незатребованное предложение поставщика (коммерческое предложение); проверка продавцом платежеспособности покупателя, а покупателем — надежности продавца. Осуществляется запрос справок о финансовом положении от гарантов покупателя (если они есть) или обращение к специальному агенту по предоставлению коммерческих справок (возможны и другие пути проверки контрагентов — через банки и др.).

Четвертый этап — *оформление заказа покупателем*. Одновременно составляется *закупочный ордер* (сопроводительное письмо) или *индент*, т. е. закупочный ордер, ориентированный на экспорт, наличие которого необходимо в случае участия посредника-агента.

После того, как заказ принят, стороны считаются заключившими контракт и должны приступить к его исполнению. Копия заказа хранится покупателем в специальной книге и используется для проверки его исполнения.

Пятый этап - исполнение заказа продавцом, предполагает обеспечить готовность товара к отправке и включает следующие операции:

упаковку товара в соответствии с правилами, нормами и стандартами, отправку и транспортировку;

страхование груза - отправление страхового полиса, таможенную очистку - заполнение таможенной декларации.

Шестой этап - условия поставки и расчеты за ее выполнение - предусматривает возможность предоставления покупателю торговой или кассовой скидки.

4 Показатели, характеризующие фирму

Абсолютные показатели характеризуют масштаб операций фирмы, ее производственную мощность, итоги производственной и сбытовой деятельности и др.

Относительные показатели выражаются с помощью коэффициентов, которые показывают отношения, полученные расчетным путем или соотношением абсолютных показателей друг к другу (рентабельность продаж, рентабельность активов, основного капитала, собственного капитала, средняя норма рентабельности и т.д.).

Абсолютные и относительные показатели объединяются в группы, которые характеризуют:

- экономический потенциал фирмы;

эффективность деятельности фирмы- конкурентоспособность фирмы- ' финансовое положение и др.