

Министерство образования и науки Российской Федерации
Нижекамский химико-технологический институт (филиал)
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Казанский национальный исследовательский технологический
университет»

М.П. Ямков, А.Б. Михайлов

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

**Нижекамск
2013**

УДК 658
Я 54

Печатается по решению редакционно-издательского совета Нижнекамского химико-технологического института (филиала) ФГБОУ ВПО «КНИТУ».

Рецензенты:

Дырдонова А.Н., кандидат экономических наук, доцент;
Джано Джомая, кандидат экономических наук, доцент.

Ямков, М.П.

Я 54 Экономика и управление производством : учебное пособие / М.П. Ямков., А.Б. Михайлов. – Нижнекамск : Нижнекамский химико-технологический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «КНИТУ». – 2013. – 117 с.

В пособии рассмотрены основные вопросы, связанные с деятельностью промышленного предприятия: его структура, некоторые аспекты организации предприятия, планирование на предприятии, формирование производственной программы и целесообразность материально-технического обеспечения.

Проанализированы такие экономические категории, как прибыль, себестоимость, совокупный доход и валовая выручка, обоснованы методологии их оценки.

Представлены основные методы оценки эффективности инвестиционных проектов, определены понятия инвестиции и инновации.

Учебное пособие предназначено для студентов вузов, обучающихся по специальностям 240401 «Химическая технология органических веществ», 240501 «Химическая технология высокомолекулярных соединений», 240502 «Технология переработки пластических масс и эластомеров» и бакалавров направления 240100 «Химическая технология» профилей «Химическая технология природных энергоносителей и углеродных материалов», «Технология и переработка полимеров». Подготовлено на кафедре экономики и управления Нижнекамского химико-технологического института.

УДК 658

© Ямков М.П., Михайлов А.Б., 2013
© Нижнекамский химико-технологический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «КНИТУ», 2013

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ И ОБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	6
1.1. Понятие и условия предпринимательской деятельности.....	6
1.2. Предпринимательский риск и методика его определения.....	7
Тесты к разделу 1.....	8
2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ.....	9
2.1. Основные организационно-правовые формы предприятия.....	9
2.2. Нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность предприятия.....	12
Тесты и задания к разделу 2.....	12
3.ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ.....	14
3.1. Общая организационно-правовая структура предприятия.....	14
3.2. Основные формы организационной структуры управления.....	15
Тесты к разделу 3.....	21
4. ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ.....	24
4.1. Внутрифирменное планирование.....	24
4.2. Методологические основы планирования. Нормы и нормативы.....	25
4.3. Виды планирования.....	28
4.4. Бизнес-план.....	29
Тесты к разделу 4.....	32
5. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	34
5.1. Производственная программа: показатели, исходный материал для разработки.....	34
5.2. Основные этапы формирования производственной программы.....	36
5.3. Производственная мощность предприятия.....	36
Тесты к разделу 5.....	38
6. ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ	40

6.1. Основные производственные фонды предприятия: классификация, виды оценок.....	40
6.2. Износ и амортизация.....	41
6.3. Эффективность использования основных производственных фондов: экономическое значение и методы расчетов.....	44
6.4. Воспроизводство основных фондов.....	46
Тесты и задания к разделу 6.....	47
7. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	50
7.1. Понятие, состав, классификация оборотных средств.....	50
7.2. Нормирование оборотных средств.....	51
7.3. Кругооборот и оборачиваемость оборотных средств.....	53
7.4. Основные пути улучшения использования оборотных средств предприятия.....	55
Тесты к разделу 7.....	56
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И СБЫТ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	57
8.1. Материально-техническое обеспечение: понятие, задачи, формы.....	57
8.2. Определение потребности в сырьевых и материальных ресурсах.....	59
8.3. Организация сбыта на предприятии, выбор канала сбыта.....	60
Тесты к разделу 8.....	61
9. ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	62
9.1. Сущность и классификация персонала предприятия.....	62
9.2. Показатели движения и эффективного использования персонала предприятия.....	64
9.3. Производительность труда и методика оценок.....	66
Тесты к разделу 9.....	67
10. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	69
10.1. Сущность заработной платы, принципы и методы ее исчисления и использования.....	69
10.2. Методология оценки формирования и эффективного использования фонда заработной платы.....	75
Тесты к разделу 10.....	78

11. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА.....	79
11.1. Понятие «издержки» производства, виды издержек.....	79
11.2. Себестоимость продукции. Калькулирование себестоимости продукции.....	81
11.3. Основные направления снижения затрат производства.....	84
11.4. Методология оценки влияния факторов на изменение затрат на производство продукции.....	85
Тесты к разделу 11.....	86
12. УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ.....	87
12.1. Применение специальных налоговых режимов на предприятии.....	87
12.2. Финансовая отчетность: отчет о прибылях и убытках.....	89
Тесты к разделу 12.....	91
13. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОБСТВЕННЫЕ И ЗАЕМНЫЕ.....	92
13.1. Структура средств предприятия.....	92
13.2. Рентабельность собственных и заемных средств. Эффект финансового рычага.....	94
13.3. Лизинг как внешний источник финансирования предприятия...	97
Тесты к разделу 13.....	99
14. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	101
14.1. Управление объемом производства продукции.....	101
14.2. Оперативный анализ прибыли от реализации.....	103
Тесты к разделу 14.....	106
15. ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	107
15.1. Инвестиционная деятельность предприятия.....	107
15.2. Анализ эффективности инвестиционных проектов.....	109
15.3. Основные направления инвестиционной деятельности; задачи, решаемые при помощи инвестиций.....	113
15.4. Инновационная деятельность предприятия.....	113
Тесты к разделу 15.....	114
ЛИТЕРАТУРА.....	116

1. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ И ОБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Понятие и условия предпринимательской деятельности

Слово «предприятие» происходит от слова «предпринимать что-либо, вести дело».

В рыночных условиях понятия «предприятие» и «предприниматель» неотделимы друг от друга. В зарубежной литературе понятие «предприниматель» появилось в XVIII веке и означало «собственник».

Адам Смит: «Предприниматель – собственник, идущий на экономический риск ради получения прибыли».

Э. Долан: «Предпринимательство – деятельность частных предприятий, которые производят товары и услуги и стремятся к прибыли». Это процесс поиска новых возможностей, использования новых технологий, поиск вложения капитала, преодоление старых стереотипов управления.

Развитие предпринимательства предполагает наличие ряда условий, в основе которых лежат общие социально-экономические предпосылки формирования товарного производства вообще:

1. Предприниматель должен быть экономически обособленным субъектом хозяйства, что подразумевает гарантию и совокупность свобод и прав, источников финансирования, каналов сбыта продукции, возможность самостоятельно формировать кадры.

2. Предприниматель должен обладать правом собственности на средства производства, произведенный продукт и доход.

3. Для его деятельности необходима определенная экономическая и экономико-правовая среда, социально-экономический климат, который реально обеспечивает, а не просто декларирует свободу и права.

4. Многообразие форм и типов собственности.

Предприниматель должен знать и соблюдать традиционные механизмы (этапы) организации производства:

- выработка концепций производственной деятельности;
- разработка производственного плана на основе выработанной концепции;
- реализация проекта в производство.

На первом этапе предприниматель изучает возможности и потребности рынка, свою нишу, источники финансирования, инвестирования.

Оцениваются затраты и ориентировочно определяется прибыль.

На втором этапе разрабатывается бизнес-план с учетом всех конкретных показателей, прорабатываются вопросы кадрового обеспечения, формируются бюджет, устанавливается размер капиталовложений. Определяется система управления.

На третьем этапе завершается регистрация фирмы, заключаются договора с субподрядчиками и поставщиками, осуществляется наем персонала.

1.2. Предпринимательский риск и методика его определения

Осуществление предпринимательства связано с риском.

Риск – это опасность потенциальных потерь ресурсов, недополучение доходов по сравнению с теми проектами, которые просчитывались заранее.

Классификация рисков:

- производственный;
- коммерческий;
- финансовый.

Степень риска зависит от величины потерь.

Производственные потери могут произойти по причинам:

1. Уменьшение намеченного объема производства.

$$П_T = \Delta ВП \cdot ц, \quad (1.1)$$

где $П$ – величина потерь

$\Delta ВП$ - суммарное снижение объема производства;

$ц$ – цена продукции.

2. Повышение материальных затрат, вызванное перерасходом материальных ресурсов.

$$П_T = \Delta M_1 \cdot ц_1 + \Delta M_2 \cdot ц_2 + \dots + \Delta M_n \cdot ц_n, \quad (1.2)$$

где ΔM_n - перерасход материальных ресурсов по материалу n .

3. Увеличение закупочных цен на сырье.

4. Выход из строя основного оборудования.

Коммерческие потери – это потери, происходящие в процессе реализации товаров, работ, услуг. Могут произойти по причинам:

1. Снижение цен на готовую продукцию в связи с изменениями рыночной конъюнктуры:

$$П_T = \Delta ц \cdot ВП, \quad (1.3.)$$

где Δc - разница между прежней ценой реализации и ценой на данный момент;

$ВП$ – объем готовой продукции, подлежащей реализации.

2. Потери товаров в процессе обращения (ухудшение качества товаров, внешнего вида, его потребительской ценности);
3. Непредвиденное снижение объема продаж в сравнении с намеченным планом реализации;
4. Увеличение издержек при реализации продукции связанных, например, с транспортными расходами.

Финансовые потери – это прямой денежный эффект, связанный с непредусмотренными платежами и потерями. Происходят по причинам:

- изменения в налоговом законодательстве (повышение ставки налога);
 - падения курсовой стоимости ценных бумаг, принадлежащих предприятию;
 - выявление просроченной дебиторской задолженности;
4. Объявление неплатежеспособным одного из участников сделки;
 5. Возможное изъятие определенной части финансовых ресурсов в процессе предпринимательской деятельности.

ТЕСТЫ К РАЗДЕЛУ 1

1. Какие потери определяют финансовый риск предприятия:

- а) уменьшение намеченного объема производства продукции;
- б) потери качества товара в процессе обращения;
- в) объявление неплатежеспособным одного из участников сделки;
- г) повышение стоимости материальных запасов.

Ответ: в).

2. Какие потери определяют производственный предпринимательский риск:

- а) перерасход материальных ресурсов;
- б) ухудшение качества товаров в процессе реализации;
- в) штрафы и пени, выставленные предприятию;
- г) падение курсовой стоимости ценных бумаг, принадлежащих предприятию.

Ответ: а).

2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

2.1. Основные организационно-правовые формы предприятия

Эффективность предпринимательской деятельности в немалой степени зависит от выбора организационно-правовой формы предпринимательства.

В соответствии с Гражданским Кодексом РФ существуют понятия «коммерческая организация» и «некоммерческая организация», которые различаются целевой направленностью своей деятельности.

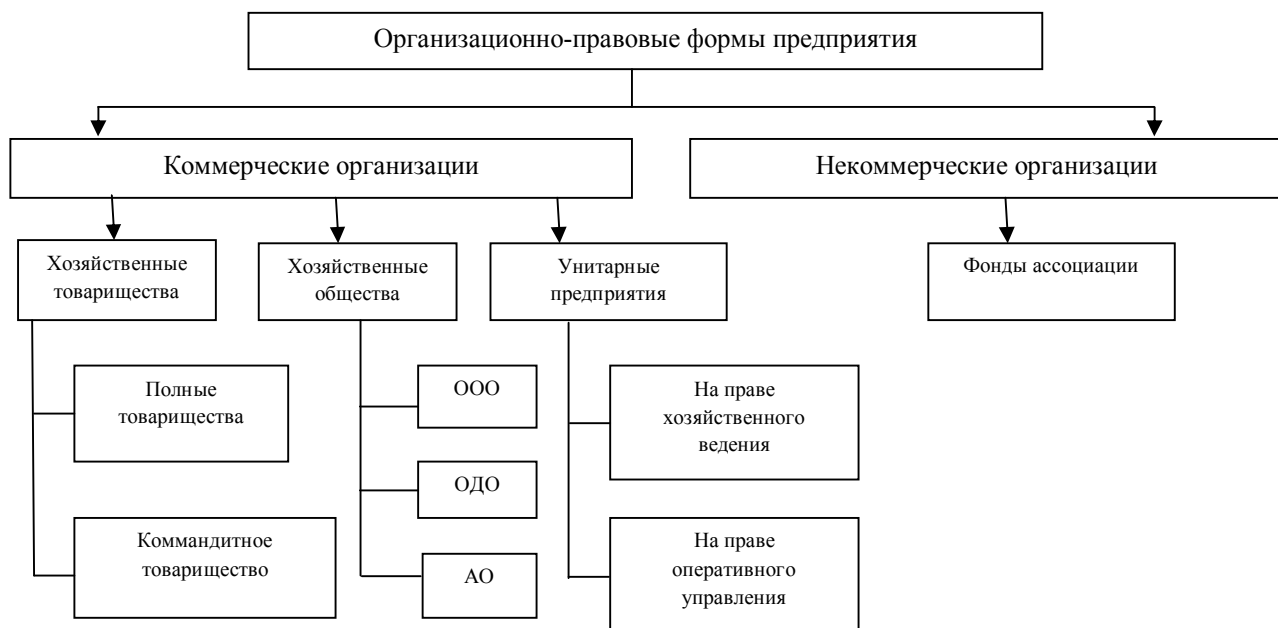


Рисунок 2.1.1 - Организационно-правовые формы предприятий

Юридические лица, имеющие статус коммерческих организаций, могут создаваться в форме товариществ, обществ, унитарных предприятий.

Хозяйственное товарищество – это коммерческая организация, предполагающая непосредственное участие полных товарищей в осуществлении от имени товарищества предпринимательской деятельности.

Хозяйственное товарищество бывает двух видов: полное товарищество и товарищество на вере (коммандитное товарищество).

Полное товарищество – товарищество, участники которого (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по обязательствам товарищества всем принадлежащим им имуществом.

Число участников такого товарищества не должно быть менее двух человек (полных товарищей). Управление осуществляется по общему согласию всех участников, если учредительным договором не предусмотрено принятие решения большинством голосов. Каждый участник, как правило, имеет 1 голос.

Товарищество на вере – товарищество, в котором, наряду с полными товарищами, несущими ответственность своим имуществом, имеется один или несколько участников – вкладчиков (коммандитов), которые не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности и несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов.

Число участников такого товарищества должно быть не менее 1 полного товарища и 1 вкладчика. Управление осуществляется только полными товарищами. Участники-вкладчики имеют право получать информацию о деятельности товарищества, знакомиться с его документацией, получать часть прибыли товарищества согласно доле в складочном капитале. Участники-вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел, а также оспаривать действия полных товарищей.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – учреждается одним или несколькими лицами. Уставный капитал разделен на доли согласно вносам каждого учредителя. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Число участников ООО должно быть не более 50-ти человек, при превышении лимита численности данное ООО должно быть преобразовано в акционерное общество в течение года.

Уставный капитал общества должен составлять не менее 100-кратной величины минимального размера оплаты труда. На момент регистрации общества уставный капитал должен быть оплачен не менее чем на половину.

Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников. Оно имеет право: изменять размер уставного капитала, распределять прибыли и убытки по итогам года, принимать решения о реорганизации или ликвидации общества, назначать аудиторскую проверку.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – является разновидностью общества с ограниченной ответственностью. В отличие от ООО общество с дополнительной ответственностью имеет одну важную особенность: оно солидарно несет ответственность по обязательствам своим имуществом и личным имуществом каждого его участника, то есть уровень ответственности участников расширен до уровня ответственности полного товарищества. Однако размер этой ответственности ограничен частью личного имущества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.

ОДО из-за расширения рамок ответственности участников общества более привлекательным для кредиторов [13, с. 14].

Акционерное общество (АО, Corporation). Большая часть стоимости в мире создается именно акционерными обществами. Они контролируют до 50% торговли и промышленного производства и до 80% всех новых технологий, «ноу-хау» в мире.

Уставный капитал АО разделен на определенное число акций. Участники (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество может быть открытым и закрытым.

Открытое акционерное общество (ОАО) вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу. Открытая подписка на акции не допускается до полной оплаты уставного капитала. ОАО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет и бухгалтерский баланс.

Закрытое акционерное общество (ЗАО) вправе распределять выпускаемые им акции только среди учредителей или иного, заранее определенного круга лиц. Число акционеров закрытого АО не должно быть больше 50-ти человек, при превышении численности оно должно быть преобразовано в открытое АО.

Уставный капитал акционерного общества составляется из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами. Уставный капитал открытого акционерного общества должен быть не менее 1000-кратного минимального размера оплаты труда (МРОТ).

Высшим органом АО является общее собрание акционеров.

Унитарное предприятие – 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), в том числе и между работниками предприятия.

Унитарные предприятия бывают двух видов: на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления.

Унитарное предприятие на праве хозяйственного ведения создается по решению уполномоченного государственного органа. Его имущество

находится в государственной собственности. Предприятие лишь владеет, пользуется и распоряжается этим имуществом.

Унитарное предприятие на праве оперативного управления создается по решению Правительства РФ. Его имущество находится в государственной собственности. Предприятие владеет и пользуется этим имуществом в соответствии с целями своей деятельности и заданиями собственника, а распоряжается имуществом лишь с согласия собственника. Собственник имеет право изъять лишнее или не по назначению используемое оборудование.

Уставный фонд унитарного предприятия должен составлять не менее 100 тыс. рублей.

Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, создается по решению Правительства Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности. Другое название такого предприятия – федеральное казенное предприятие. Учредительным документом казенного предприятия является его устав, утверждаемый Правительством РФ. Фирменное наименование предприятия должно содержать указание на то, что предприятие является казенным.

Казенное предприятие в отношении закрепленного за ним имущества осуществляет оперативное управление в пределах, установленных законом в соответствии с целями своей деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Некоммерческие организации создаются для достижения тех целей, ради которых они созданы. Например, биржи создаются с целью предоставления места для торга сторонним фирмам.

2.2. Нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность предприятия

Основным нормативным документом для предприятия является Гражданский Кодекс РФ, который закрепляет права и обязанности предприятий всех форм собственности.

Помимо ГК РФ существуют законы, регламентирующие деятельность отдельных форм собственности, так, для акционерных обществ существует «Закон об акционерных обществах», для обществ с ограниченной ответственностью – «Закон об ООО», для унитарных предприятий – «Закон о государственных и муниципальных унитарных предприятиях».

Бухгалтерский учет на предприятиях всех форм собственности регламентируется Налоговым Кодексом, Законом о бухгалтерском учете и отчетности, Положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ). Если на предприятиях применяется упрощенная форма ведения бухгалтерского учета, их деятельность подпадает под Федеральный Закон (ФЗ) «О внесении изменений в часть II НК РФ» № 104-ФЗ от 24.07.02г.

Трудовые отношения с персоналом предприятия регламентируются, помимо ГК РФ, Трудовым Кодексом РФ, а также внутренними распоряжениями и приказами на предприятии.

ТЕСТЫ К РАЗДЕЛУ 2

1. Какие из следующих определений характерны для открытого акционерного общества:

- а) уставный капитал разделен на определенное количество акций и составляет не менее 100 МРОТ;
 - б) общество имеет право реализовывать свои акции любому потенциальному покупателю;
 - в) открытая подписка на акции не допускается до полной оплаты уставного капитала;
 - г) общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет и бухгалтерский баланс;
 - д) варианты а) и в);
 - е) варианты б), в), г);
 - ж) все варианты подходят).
- Ответ: е).

2. Какие виды хозяйственных товариществ предусмотрены Гражданским Кодексом РФ:

- а) полное;
 - б) неполное;
 - в) коммандитное;
 - г) товарищество на вере;
 - д) унитарное;
 - е) варианты а), б), в);
 - ж) верны все варианты, кроме б);
 - з) варианты а), в) и г).
- Ответ: з), причем варианты в) и г) – это один и тот же вид товарищества.

3. Унитарное предприятие - это:

- а) коммерческая организация, наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество;
- б) коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество;
- в) коммерческая организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности получение прибыли и не распределяющая прибыль между участниками.

Ответ: б).

4. При учреждении предприятия какой формы собственности формируется уставный капитал:

- а) при учреждении унитарного предприятия;
- б) при учреждении ООО;
- в) при учреждении хозяйственного товарищества;
- г) при учреждении АО.

Ответ: б), г).

3. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

3.1. Общая организационно-правовая структура предприятия

Промышленное предприятие – экономическая категория, обладающая хозяйственной, организационной и юридической самостоятельностью, осуществляющая конкретные функции по созданию продуктов и услуг, пользующихся спросом на рынке.

Под общей структурой предприятия понимается совокупность взаимосвязанных производственных подразделений, органов управления, обеспечивающих выполнение программы, плана, цели и задач.

Общая структура предприятия, как правило, разрабатывается представителями органов управления, утверждается ее директором.

Предприятия могут быть многоуровневыми, сформированными по цеховому признаку, или одноуровневыми (бесцеховыми).

При бесцеховой структуре имеются только две ступени управления: производственные участки и директор. Мастера (старшие мастера) в этих условиях подчиняются непосредственно директору предприятия.

Если промышленное производство связано с разнообразными и сложными процессами, то предприятия в своем составе помимо участков имеют еще и цеха. Здесь, как правило, действуют три службы управления: начальник участка, начальник цеха и директор (табл. 3.1.1).

Таблица 3.1.1 - Структура промышленного предприятия

Органы управления	Обслуживающие подразделения	Производственные подразделения
1. финансовый отдел. 2. планово-экономический. 3. бухгалтерия. 4. отдел кадров	1. жилищно-коммунальное хозяйство. 2. фабрики. 3. кухни. 4. столовые. 5. детские сады. 6. санатории	1. Цеха: - основные (заготовительный, обрабатывающий, сборочный); - вспомогательные (инструментальный, нестандартного оборудования, модельный); - обслуживающие (ремонтный,

		транспортный, энергетический); - побочные (цех утилизации отходов); - подсобные (цех изготовления тары, консервации, погрузки и отгрузки)
		2. Лаборатории, ВНИИ, конструкторские бюро

При подобной многоуровневой организации производства предприятие включает в себя следующие подразделения: управляющие, производственные и обслуживающие.

К производственным подразделениям относятся цеха, участки, лаборатории, в которых изготавливается основная продукция, выпускаемая предприятием, и проходят испытания комплектующие изделия.

В основных и вспомогательных цехах предприятия производится продукция, которая впоследствии направляется на реализацию, причем во вспомогательных цехах производятся полуфабрикаты, комплектующие, которые впоследствии используются для производства основной продукции в основных цехах. В обслуживающих цехах никакой продукции не производится, они используются для обслуживания непрерывного и равномерного рабочего процесса в основных и вспомогательных цехах.

3.2. Основные формы организационной структуры управления

При определенном типе производства могут быть выбраны различные организационные формы управления (табл.3.2.2).

Таблица 3.2.2 - Основные типы структур управления предприятием

Бюрократический тип организационной структуры управления	Органический тип организационной структуры управления
1. Классические структуры: - линейная; - функциональная; - линейно-функциональная; - линейно-штабная; 2. Дивизиональные структуры: - по продукту; - по потребителю (рынку сбыта); - по региону	Адаптивные структуры: - чистая проектная система управления; - смешанная проектная система; - матричная

Во главе производственного звена любого уровня стоит руководитель, который осуществляет все функции управления и подчиняется по всем вопросам вышестоящему начальству.

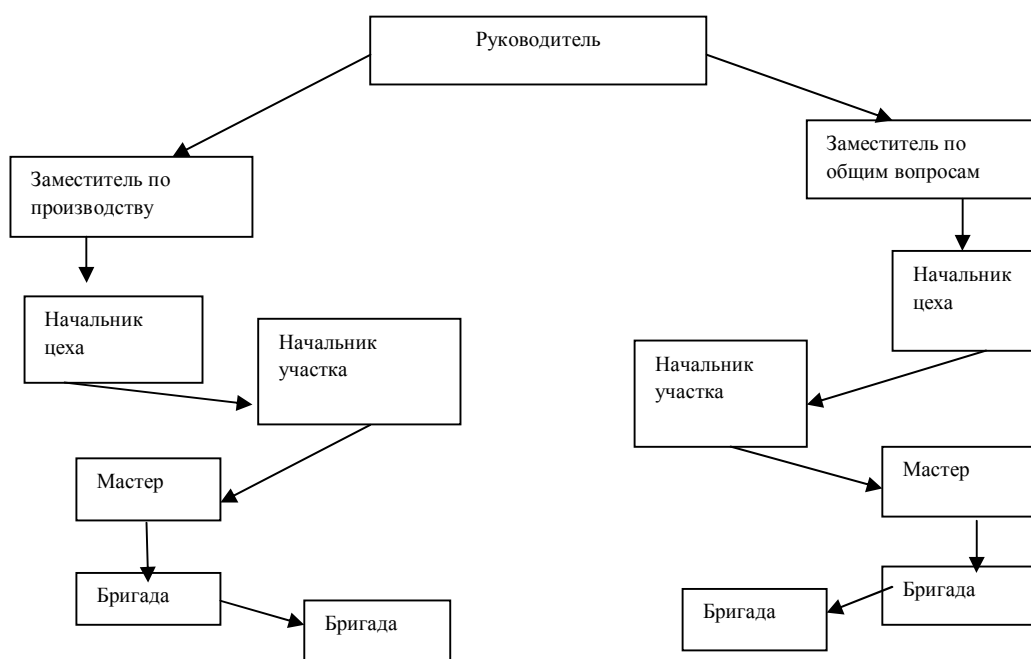


Рисунок 3.2.1 - Линейная структура управления

Она наиболее простая: имеет один канал связи (по вертикали), каждый подчиненный имеет только одного начальника. Это способствует четкому и оперативному управлению, повышению ответственности руководителя за эффективность работы возглавляемого им звена.

Но эта структура характерна для малых предприятий, где круг решаемых вопросов незначителен и производственных связей немного. Когда же масштабы производства больше, а круг решаемых проблем все возрастает, повышается технический и организационный уровень, линейная структура оказывается неэффективной, так как руководитель не может знать все и поэтому не может управлять хорошо. Управление широкомасштабным производством со сложными связями имеет функциональную структуру (рис. 3.2.2).



Рисунок 3.2.2 - Функциональная структура управления

Сущность функциональной структуры заключается в том, что выполнение отдельных функций по конкретным вопросам возлагается на специалистов: заместителя по производству, заместителя по сбыту, главного бухгалтера.

Положительным моментом функциональной структуры является то, что частично разгружается руководитель, благодаря наличию в организации специалистов в определенных областях знаний. Минусом является то, что в организации теряется единоначалие, то есть у исполнителей появляется одновременно несколько вышестоящих руководителей, чьи распоряжения они должны выполнять.

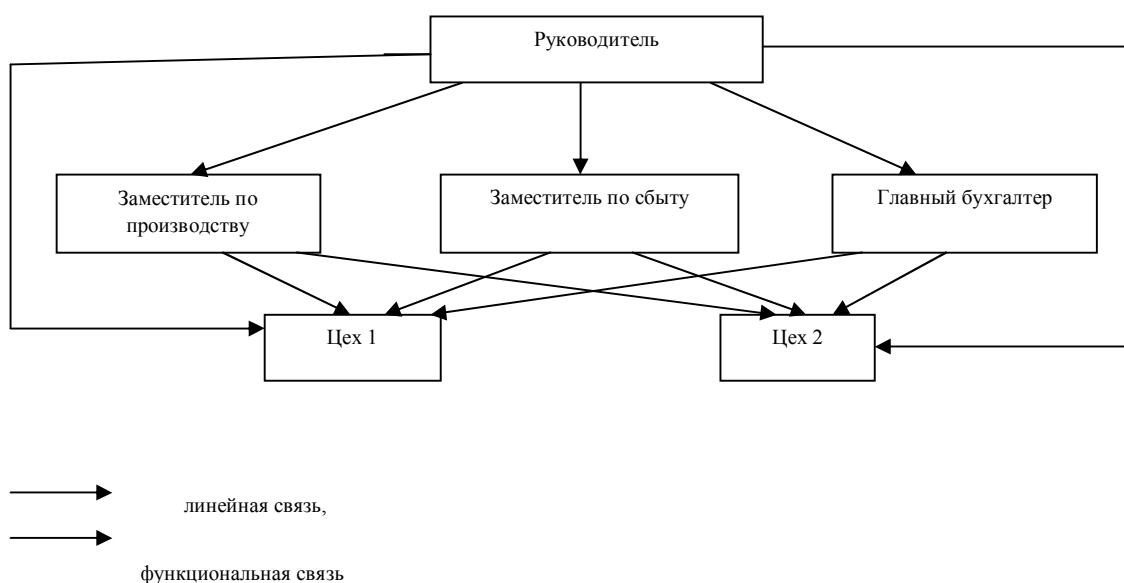


Рисунок 3.2.3 - Линейно-функциональная структура управления

Большинство российских предприятий составлено по принципу линейно-функциональная структура управления. При такой структуре резко увеличивается нагрузка на линейного руководителя, который должен исполнять роль посредника между функциональными руководителями (заместитель по производству, заместитель по сбыту, главный бухгалтер) и

подчиненными ему производственными подразделениями (цехами). Руководитель организации самостоятельно отслеживает работу производственных подразделений, которые, в свою очередь, контролируются и курируются функциональными руководителями (рис. 3.2.4).

Структура напоминает линейную структуру управления. Однако имеется отличие, заключающееся в том, что при руководителе организации создается «штаб» из специалистов, которые консультируют руководителя, однако все решения руководитель доводит до исполнителей самостоятельно, вся ответственность за принимаемые решения лежит только на руководителе.

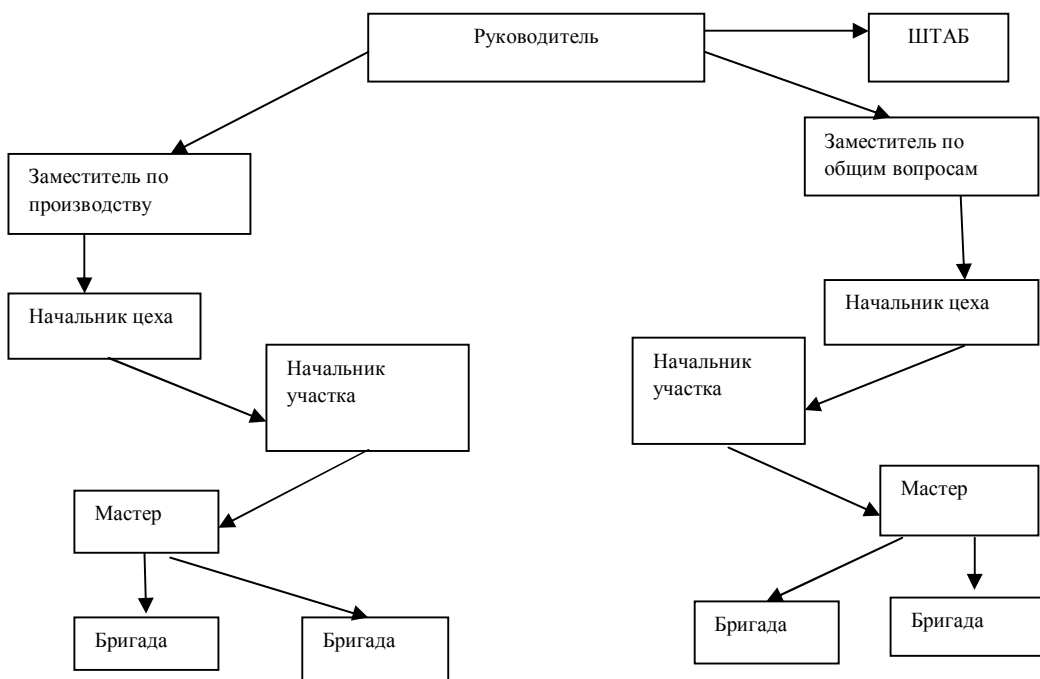


Рисунок 3.2.4 - Линейно-штабная структура управления

Дивизиональная структура:

При усилении диверсификации деятельности ряда фирм, когда последние выходят на новые рынки сбыта, не ограничиваясь рамками только своей страны, когда фирмы пытаются производить разнообразные товары, иногда рассчитанные на совершенно различные группы потребителей, классические структуры управления оказываются неспособными производить эффективное и оперативное управление деятельностью предприятия. Возникает потребность в появлении новых глобальных структур управления, таких, как, например, дивизиональных.

Дивизиональные структуры управления подразделяются на продуктовые (если предприятие производит различные группы товаров и для этого нужны отдельные производства), региональные (если предприятие производит и реализует свои товары в разных странах и регионах), по

потребителю (если продукция предприятия рассчитана на различные группы потребителей).

При дивизиональной структуре управления высший уровень в организации централизует планирование и распределение основных ресурсов, принимает стратегические решения, в то время как подразделения принимают оперативные решения и ответственны за получение прибыли.

В целом, дивизиональная схема позволяет организации продолжать свой рост и эффективно осуществлять управление разными видами деятельности и на разных рынках (рис.3.2.5).

Адаптивные структуры:

Адаптивные структуры характерны для инновационных предприятий (например, разработка компьютерных технологий), в которых возникает необходимость периодической ротации (перемещения) кадров, в связи с разработками новых проектов. То есть при данной структуре управления независимо от того, за каким отделом закреплен данный работник, работать ему приходится иногда вне отдела в различных трудовых коллективах в зависимости от типа проекта.

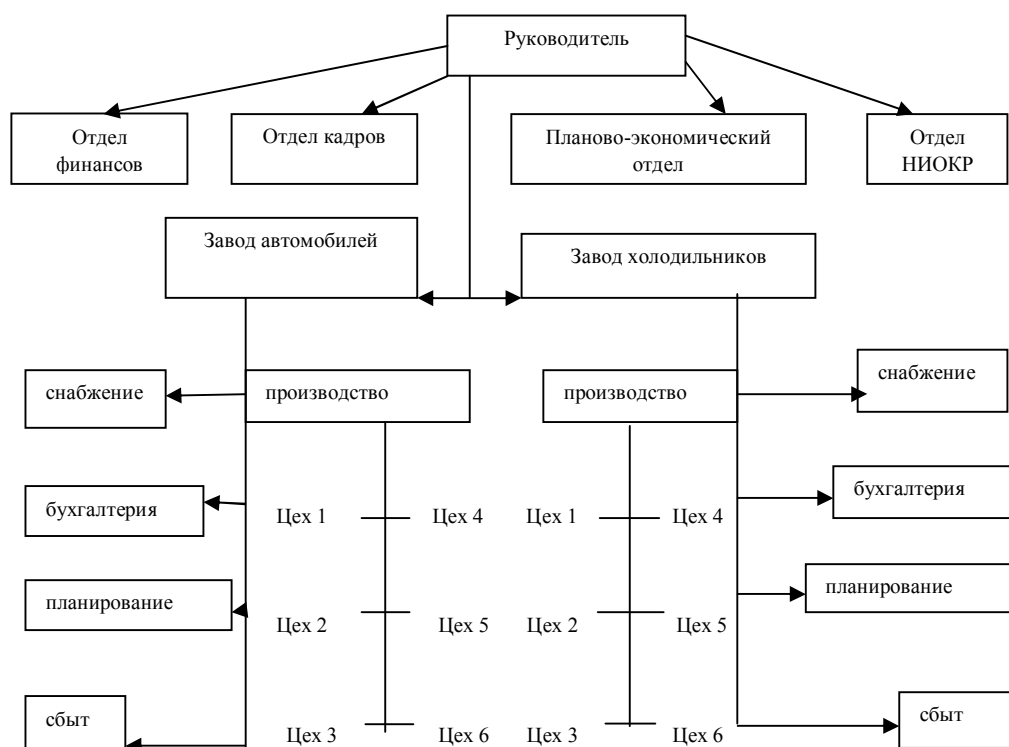


Рисунок 3.2.5 - Продуктовая дивизиональная структура управления

Проектная организация – это временная структура, создаваемая для решения конкретной задачи. Смысл ее состоит в том, чтобы собрать в одну команду самых квалифицированных сотрудников организации для осуществления сложного проекта в установленные сроки с заданным уровнем качества, не выходя за пределы установленной сметы. Когда проект

завершен, команда распускается. Ее члены переходят в новый проект, возвращаются к постоянной работе в своем родном отделе или уходят из этой организации.

Матричная организация – в условиях перехода от национальной к острой международной конкуренции возникла необходимость создания такой организационной структуры, которая позволила бы проводить быстрые технологические изменения на основе максимально эффективного использования высококвалифицированной рабочей силы.

Матричная структура является комбинацией функциональной и проектной структур.

Матричная организация способствует развитию творческого потенциала работников предприятия, человек в такой организации не теряется – он всегда может реализовать себя, свои способности, таланты, идеи в каком-нибудь проекте. Недостатком матричной организации является то, что члены проектных групп подчиняются как руководителю проекта, так и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно. Такое вынужденное наложение вертикальных и горизонтальных полномочий в ряде случаев подрывает принцип единоначалия. Также из-за частых вынужденных смен участников проектных групп в рабочем коллективе могут не наладиться рабочие взаимоотношения, не появиться опыт межличностного общения (рисунок 3.2.6).

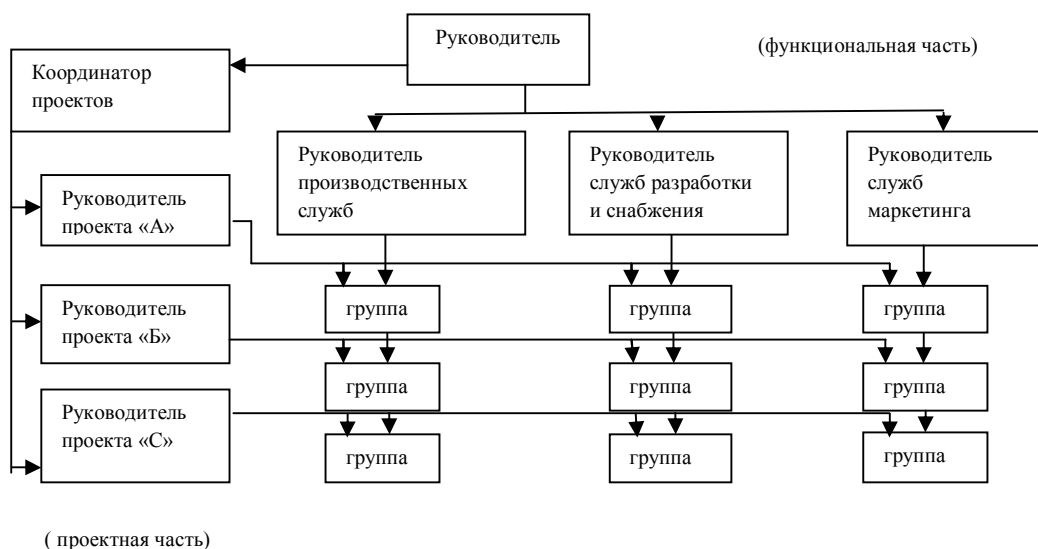


Рисунок 3.2.6 - Матричная структура управления

Таким образом, все организационные структуры управления предприятия можно разделить на две большие группы: бюрократические и органические типы организационных структур.

Ключевые концептуальные положения бюрократического типа организационных структур таковы:

1. Четкое разделение труда, использование на каждом рабочем месте квалифицированных специалистов;

2. Иерархичность управления, при которой нижестоящий уровень подчиняется и контролируется вышестоящим;

1. Осуществление найма на работу в соответствии с квалификационными требованиями к данной должности, а не с субъективными оценками.

Бюрократические структуры управления показали свою эффективность, особенно в крупных и сверхкрупных организациях, в которых необходимо обеспечивать слаженную четкую работу больших коллективов людей, работающих на единую цель. Эти структуры позволяют мобилизовать человеческую энергию и кооперировать труд людей при решении сложных проектов в массовом и крупносерийном производстве. Однако им присущи недостатки, особенно заметные в контексте современных условий и задач экономического развития. Так, бюрократический тип структуры не способствует росту потенциала людей, а также функциональная специализация элементов структуры приводит к тому, что их развитие характеризуется неравномерностью и различной скоростью. В результате, возникают противоречия между отдельными частями структуры, несогласованность в их действиях и интересах, что замедляет прогресс в организации.

При органическом типе структуры управления импровизация ценится выше, чем планированное.

1. Решения принимаются на основе обсуждения, а не базируются на авторитете, правилах или традициях;

2. Распределение работы между сотрудниками обуславливается не их должностями, а характером решаемых проблем;

3. Имеет место постоянная готовность к проведению в организации прогрессивных изменений.

Реальный переход к органическому типу структуры требует серьезной подготовительной работы. Прежде всего, компании принимают меры к расширению участия работающих в решении проблем организации (путем обучения, повышения уровня информированности), ликвидируют функциональную обособленность, развивают информационные технологии, радикально пересматривают характер взаимоотношений с другими компаниями (вступая с ними в союзы или образуя виртуальные компании).

ТЕСТЫ И ЗАДАНИЯ К РАЗДЕЛУ 3

1. Что отличает многоуровневую структуру предприятия от одноуровневой:

а) при многоуровневой структуре предприятия в своем составе помимо производственных участков имеют еще и цеха;

б) при многоуровневой структуре предприятия обязательно должны быть обслуживающие подразделения;

в) многоуровневая структура предприятия предполагает увеличение количества ступеней управления;

г) варианты а) и в);

д) все варианты подходят.

Ответ: г).

2. Что такое дивизиональная структура управления:

а) это структура, позволяющая предприятию производить разнообразные товары, иногда рассчитанные на совершенно различные группы потребителей;

б) это структура, при которой предприятие способно эффективно управлять производством и реализацией своей продукции в разных регионах;

в) это структура, при которой у руководителя предприятия имеется консультативный орган – «штаб», состоящий из специалистов в разных областях;

г) это структура, позволяющая производить перестановку кадров из одной проектной группы в другую в зависимости от типа проекта;

д) все варианты верны;

е) варианты а), б), в);

ж) варианты а), и б).

Ответ: ж).

Задание 1. Фирма «Ride» производит разнообразные спортивные товары:

- спортивную обувь: кроссовки, шиповки, сноубордические ботинки;
- спортивные куртки, брюки, жилеты;
- спортивный инвентарь: горные лыжи, коньки, мячи, доски для сноуборда;

- спортивные аксессуары: горнолыжные маски, перчатки, шапки.

Фирма «Ride» имеет предприятие по производству спортивной обуви в Сеуле и Гонконге, вся продукция которых экспортируется. Сбыт продукции фирмы особенно эффективен в крупных городах США: Нью-Йорке и Атланте. Тридцать пять процентов производимых фирмой сноубордических ботинок экспортируется и успешно реализуется в Швейцарии, а примерно 15 % сноубордических ботинок успешно реализуются в Финляндии.

Определить: организационную структуру фирмы «Ride».

Задание 2. Инжиниринговая фирма «All ride» имеет в своем составе следующие отделы:

- отдел проектирования аэровидности формы;
- отдел экспериментальных работ;
- отдел конструирования;
- отдел композиционных материалов;
- отдел инженерных расчетов;

В текущем году фирма подписала с компанией «Боинг» контракт на 6 месяцев по проекту : разработка нового обтекания для самолетов компании. В случае его успешной реализации фирма получит сумму, составляющую 80 % всех планируемых финансовых поступлений. Помимо проекта А фирма заключила 62 контракта с другими компаниями, среди которых можно выделить 2 наиболее крупных проекта: разработка аэровидной формы для нового автомобиля « Ford» и разработка эргономичного сидения водителя для микроавтобуса.

Определить: какой должна быть организационная структура управления фирмой «All ride» для успешного выполнения работ по заключенным контрактам.

4. ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ

4.1.Внутрифирменное планирование

Руководство предприятия все время находится перед необходимостью выбора. Оно должно осуществлять выбор оптимальной цены реализации, величины серии выпускаемой продукции, принимать решения в области кредитной и инвестиционной политики. Однако для предприятия недостаточна эффективность отдельных принимаемых решений. Все решения в комплексе должны обеспечивать предприятию рентабельность и такие объемы денежных поступлений, которые бы удовлетворяли заинтересованных в результатах работы предприятия лиц (владельцев, кредиторов). Описание ожидаемых результатов экономической деятельности предприятия на перспективу имеет место при составлении планов предприятия.

Любое предприятие, независимо от своих масштабов и сферы деятельности, должно заниматься планированием. Планирование подразумевает определение целей предприятия на определенную перспективу, анализ способов их реализации и ресурсного обеспечения.

Планирование – это один из экономических методов управления, представляет собой непрерывный процесс поиска оптимальных путей выполнения целевых программ.

Анализ опыта известных американских и японских корпораций показывает, что в их практике внутрифирменное планирование является общепринятым. Хотя на этот счет существует 2 точки зрения.

1. Ряд зарубежных ученых отрицает целесообразность внутрифирменного планирования как особого вида управленческой деятельности, осуществляемой профессионалами. Их аргументы:

«дорогостоящее удовольствие» в условиях непредсказуемости внешних и внутренних ситуаций.

2. Другая группа западных ученых во главе с Ансоффом относит планирование к деятельности высшего порядка, полагает, что оно позволяет руководителю мыслить перспективно, координирует его действия, формирует систему целевых ориентиров и превентивные меры к возможным рыночным изменениям. «Планирование – это совершенно необходимая часть управления».

Основные элементы внутрифирменного планирования.

1. Прогнозирование. Включает изучение перспектив развития отдельных отраслей, регионов. Именно на этой стадии крупнейшие компании формируют общие цели развития в целом и по подразделениям. Как элемент внутрифирменного планирования, прогнозирование непосредственно связано с маркетингом. Как правило, подобного рода работа под силу лишь ограниченному количеству компаний, так как требует серьезного ресурсного и кадрового обеспечения, значительных временных затрат, большого опыта в этой области и солидной информационной базы. В свою очередь, подобного рода компетентные и авторитетные прогнозы становятся объектом продажи другим фирмам.

2. Постановка задач. Формирование общих задач происходит на базе прогноза и предполагает установление приблизительных сроков выполнения плана.

3. Корректировка плана. Происходит конкретизация сроков исполнения плана. Производится увязка между отдельными стадиями программы, поставками, производственными и сбытовыми операциями.

4. Составление бюджетов. Бюджет – это план в цифровом выражении (баланс доходов и расходов в денежном, так и в натуральном выражении). К основным видам бюджетов относятся: смета доходов и расходов, смета затрат материалов, кассовый бюджет. На этой стадии определяются конкретные функции каждого подразделения и исполнители, ответственные за отдельные операции.

5. Конкретизация плана. Завершающий этап – это доведение принятых решений до низших звеньев предприятия. С этого момента практически начинается реализация плана.

4.2. Методологические основы планирования. Нормы и нормативы

Разработка плана требует знания методологических основ планирования. Под методологией планирования понимается совокупность принципов и методов разработки планов.

Таблица 4.2.1 - **Принципы планирования**

Принцип участия	Принцип непрерывности
Участие подразделений предприятия в разработке плановых решений. Хозяйственная	Предусматривает сочетание планов различной продолжительности:

практика знает 2 схемы составления плана (break-down и build-up). На практике желательно их сочетание. При этом плановые решения одного подразделения предприятия не должны отрицательно влиять на другие подразделения, требовать дополнительных ресурсов (сверх тех, которыми располагает данное подразделение)	-текущее планирование; -среднесрочное; -стратегическое. Предполагает внесение уточнений в их составление
Принцип единства	Принцип гибкости
Принцип единства, комплексности, увязки и координации предполагает комплексный, системный характер процесса планирования. Системный характер планирования обусловлен системной структурой самого объекта планирования – предприятия. Единство планирования предполагает обязательную взаимную увязку и координацию плановой деятельности отдельных подразделений предприятия и планов различного уровня.	Принцип гибкости заключается в придании планам и всему процессу планирования способность менять свою направленность в связи с возникновением непредвиденных изменений внутреннего или внешнего характера. Принцип гибкости тесно взаимосвязан с принципом непрерывности и для осуществления требуемой гибкости планы должны составляться так, чтобы в них можно было вносить необходимые изменения, увязывая их с изменяющимися условиями.
Принцип точности	Принцип научности
Принцип точности планирования предполагает, что разрабатываемый план должен быть составлен с такой степенью точности, которая доступна для предприятия на данный момент и которая достаточна для решения возникающих проблем	Принцип научности предполагает, что планирование должно осуществляться на научной основе, т.е. на достоверной информации и научно-обоснованных методах. Кроме того, этот принцип означает, что в планах должны использоваться самые последние достижения науки и техники, а также передовые методы работы отдельных предприятий, известные в мировой практике.
Принцип обоснованности целей и направленности на конечный результат	
Данный принцип предполагает, что исходя из системного характера планирования, все звенья предприятия имеют единую конечную цель, реализация которой поставлена во главе угла, приоритетна. При этом на предприятии всегда необходимо выбирать ведущие звенья, от реализации которых зависит прежде всего конечный результат.	

Принцип участия предполагает наличие двух схем организации работ по составлению планов: break-down и build-up.

Метод break-down предполагает, что работа по составлению плана начинается сверху, то есть руководство предприятия определяет цели и задачи, в частности, плановые показатели по прибыли. Затем эти показатели во все более детализированной форме, по мере продвижения на более низкие уровни структуры предприятия, включаются в планы подразделений.

По методу build-up поступают наоборот. Например, расчет показателей реализации начинают отдельные сбытовые подразделения, и уже затем

руководитель отдела реализации сводит эти показатели в единый план, который впоследствии может войти составной частью в общий план предприятия.

Методы break-down и build-up представляют две противоположные тенденции. На практике нецелесообразно использовать только один из этих методов. Планирование представляет собой текущий процесс, в котором необходимо постоянно осуществлять координацию планов различных подразделений.

Методы планирования:

1. Метод от достигнутого уровня (планирование показателей, осуществляемое на основе отчетных данных, с учетом перспектив).
2. Метод экстраполяции (плановые задания уточняются на основании данных прошлых лет).
3. Метод экспертных оценок (базируется на интуиции специалистов-экспертов).
4. Математический метод (с использованием экономико-математических методов и моделей).
5. Составление плана развития предприятия осуществляется на основе технико-экономических нормативов и норм.

Норма – максимально допустимая величина абсолютного расхода материалов, топлива, энергии и др. ресурсов на производство единицы продукции данного вида. Например: на пошив брюк 50-го размера устанавливаются следующие нормы расхода:

материала основного – 2 м²;
нити – 1 катушка;
пуговицы – 2 шт.;
застежка «молния» - 1 шт.;
себестоимость изделия – 600 руб.;
трудоемкость изготовления – 3 чел. час.

Таблица 4.2.2 - Структура норм и нормативов

По масштабам применения	По объектам нормирования
-------------------------	--------------------------

-нормативы, установленные на основе государственных и отраслевых стандартов и требований; -общезаводские нормативы; -цеховые нормативы; -предметные, подетальнее и кооперационные нормативы	1. По трудовым ресурсам: -норматив заработной платы в полной себестоимости продукции; -нормы затрат рабочего времени для выполнения заданного объема работ; -норма выработки (производительность); - количество продукции в натуральном или стоимостном выражении, производимое в единицу времени. 2. По материальным ресурсам: -нормы расхода материальных ресурсов; -норма производственного запаса (средний запас каждого вида сырья и материалов на планируемый период времени). 3. По финансовым ресурсам: -норматив отчислений от прибыли в резервный фонд предприятия; -норматив амортизационных отчислений.
--	--

Норматив – относительная величина, характеризующая степень использования орудий и предметов труда, их расходование на единицу площади, веса, объема. Нормативы устанавливаются и выражаются в коэффициентах или процентах. Пример: содержание жира в молоке, коэффициент использования металла на машиностроительном заводе (табл.4.2.1).

6. Балансовый метод. Данный метод широко используется при планировании на макроэкономическом уровне. Однако он находит применение и на уровне предприятия. При использовании этого метода составляют различного рода балансы:

- материальные (балансы топлива, электроэнергии, оборудования, строительных материалов и т.д.);
- трудовые (баланс рабочей силы, баланс рабочего времени);
- финансовые (баланс денежных доходов и расходов, бухгалтерский баланс, кассовый план и др.);
- комплексные (баланс производственной мощности).

4.3. Виды планирования

В настоящее время существует несколько точек зрения на предмет классификации планирования: одни объединяют долгосрочное и стратегическое планирование, как синонимы, другие – делят их, как два отдельных вида планирования.

В соответствии с соподчиненностью можно выделить следующие виды планирования (табл. 4.3.1)

Таблица 4.3.1 - **Виды планирования**

Ориентация по времени	По выполняемым задачам и целям
-долгосрочное (5-10 лет); -среднесрочное (2-5 лет); -краткосрочное (до 2-х лет)	-стратегическое; -тактическое; -оперативное

Стратегическое планирование – в области внимания находится прогноз возможных изменений на рынках сбыта. Так как продуктивность деятельности фирмы зависит от внешних факторов, научно-технического окружения, социальных проблем, к главным целям стратегического планирования относят:

- захват доли рынка;
- изучение стратегии конкурентов;
- разработку новых видов продукции и внедрение ее на рынок;
- замену парка оборудования.

Тактическое планирование – осуществляет разработку системы показателей деятельности предприятия на 1 год. Сюда относят разработку производственной программы, планирование себестоимости, прибыли, материально-технического обеспечения.

Оперативное планирование – это корректировка и доведение производственной программы до цехов, рабочих мест, исполнителей. Оперативный план составляется на короткий отрезок времени: месяц, сутки, час.

В теории планирования можно выделить два этапа: первый – когда на предприятиях планы составлялись в больших объемах, это был «пик» планирования, в 80-х годах объемы планирования пошли на спад, однако и на сегодняшний день система планирования на предприятиях продолжает действовать, поскольку без планов долгосрочных невозможно четко сказать, куда движется предприятие, каковы его целевые ориентиры, без краткосрочных планов и вовсе невозможна текущая деятельность предприятия.

4.4. Бизнес-план

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Хорошо разработанный бизнес-план помогает фирме «расти», завоевывать новые позиции на рынке, где она функционирует, получать инвестиции и кредитные ресурсы, составлять перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг и выбирать рациональные способы их реализации. Бизнес-план является внутренним документом фирмы, но предназначен для привлечения потенциальных инвесторов и кредиторов.

Бизнес-план позволяет решать целый ряд задач, основными из которых являются:

- обоснование экономической целесообразности направлений развития фирмы;

- расчет ожидаемых финансовых результатов деятельности, в первую очередь, объемов продаж, прибыли, доходов на капитал;

- определение источника финансирования выбранной стратегии;

- подбор работников, которые способны реализовать данный проект.

Решать такие задачи может целевой, программный документ, представляющий собой систему расчетов, технико-экономических обоснований, совокупность экономических показателей, описание мер и действий, посвященных реализации основной цели предпринимательской деятельности – получение максимальной прибыли от нее.

Основные функции бизнес-плана:

- обоснование стратегии и тактики хозяйственного поведения, что необходимо вновь создаваемым предприятиям, а также действующим предприятиям при разработке ими новых направлений деятельности;

- планирование и прогнозирование результатов деятельности предприятия и определение целей развития бизнеса;

- привлечение инвесторов, что особенно важно для дорогостоящих широкомасштабных, фундаментальных проектов;

- расширение круга предприятий-партнеров, совместно реализующих разработанный проект, либо расширение самого проекта.

Основные требования, предъявляемые к бизнес-плану:

1. Достоверность. План должен отражать истинное состояние на предприятии.

2. Аргументированность. Все утверждения и выкладки бизнес плана должны подтверждаться документально.

3. Достаточность. Наличие минимально необходимого объема информации.

4. Лаконичность. План не должен перегружаться информацией.

5. Ясность и простота. План должен быть доступным для восприятия и понятным даже не специалисту.

Структура бизнес-плана:

Необходимо отметить, что структура бизнес-планов на разных предприятиях и в разных отраслях может существенно отличаться (быть более лаконичной или развернутой). Однако основные главы бизнес-плана будут следующими:

Титульный лист:

Аннотация бизнес-плана (для высшего руководства), в которой описывается суть предполагаемого проекта, его общая стоимость, необходимые финансовые ресурсы, срок окупаемости проекта и ожидаемая среднегодовая прибыль.

Резюме бизнес-плана (для потенциальных инвесторов), в котором представлена информация об эффективности проекта, финансировании, плане возврата заемных средств и гарантиях возврата инвестиций.

Товары и услуги:

Данный раздел бизнес-плана включает описание товара (характеристики, область применения, преимущества и недостатки), сравнительную оценку конкурентоспособности товара:

- что является предметом наиболее жесткой конкуренции (качество, цена, послепродажное обслуживание);
- на какой стадии жизненного цикла находится товар;
- какова политика цен.

Рынок и маркетинг.

История свидетельствует, что маркетинг является одним из важных условий на пути фирмы к успеху. Многие фирмы, имевшие соблазнительный, действительно нужный потребителю товар, потерпели неудачу из-за неправильного маркетинга или вообще отсутствия такового. Если не определена реальная потребность в товарах и услугах, то никакой талант, никакие капиталы не помогут фирме добиться успеха в данной области. Необходимо помнить о 4-х ключевых моментах маркетинга: исследование рынка, искусство сбыта товаров и услуг, обширные деловые связи, реклама.

Прежде чем выводить товар на рынок. Необходимо произвести его тщательное исследование: определить потенциальных покупателей продукции, дать оценку вероятности появления новых потребителей; определить общий возможный размер сбыта в натуральном и стоимостном выражении; проанализировать сильные и слабые стороны конкурирующих товаров по базисной цене, характеристикам, обслуживанию, гарантийным обязательствам и другим существенным признакам.

В этом же разделе бизнес-плана можно привести план маркетинга (это шанс для предприятия показать себя в самом выгодном свете). План маркетинга включает в себя анализ следующих показателей:

- ценовая политика предприятия, анализ цен конкурентов, приемлемость цены для потребителя;
- маркетинговый бюджет;
- презентация и упаковка;
- квалифицированный персонал;
- намерения относительно рекламы товара (услуги).

В этом же разделе можно предоставить информацию о целесообразности местонахождения фирмы. Для одних видов предпринимательской деятельности местонахождение не имеет принципиального значения, для других - в особенности для ресторанов и торговых предприятий – это один из существенных факторов, определяющих успех дела:

- предприятие арендует землю или это его собственность;
- есть ли необходимость в реконструкции здания;
- почему было выбрано именно это место;
- каким образом этот выбор отразится на текущих издержках фирмы.

План производства:

В данном разделе бизнес-плана определяется потребность предприятия в ресурсах (основных и оборотных средствах), отражается информация о полных, постоянных и переменных затратах предприятия, определяется себестоимость производства продукции.

Рассчитывается производственная программа, в которой отражается номенклатура, ассортимент выпускаемой продукции.

Организационный план и менеджмент:

- определяется организационная структура управления с указанием основных производственных и управленческих подразделений;

- определяется команда управления. По исследованиям факторов банкротства фирм в США 98% неудач объясняются скверным управлением (45% - некомпетентностью, 9% - отсутствием опыта в производстве, 18% - недостаток управленческого опыта, 20% - узкий профессионализм, 3% - невыполнение взятых на себя обязательств) и только 2% объясняются причинами, не зависящими от управления фирмой;

- определяются временные работники и их статус на предприятии;

- исследуется возможность использования более дешевой рабочей силы (эмигрантов, переселенцев, иностранных работников).

Расчет потребности в финансовых ресурсах:

- выбор способа ведения бухгалтерского учета;

- определение точки безубыточности (критического объема производства) и необходимых финансовых средств, для обеспечения прибыльности предприятия (определяется общая стоимость проекта);

- определение порядка возврата кредита. Возможных сроков и гарантий.

Эффективность проекта:

- определяются показатели рентабельности (рентабельность каждого вида продукции, рентабельность активов, рентабельность собственных средств);

- рассчитывается среднегодовая прибыль;

- выводится срок окупаемости проекта.

Приложения:

Большая часть бизнес-планов имеет приложения, которые включают патенты, лицензии, авторские права, сертификаты на продукцию, графики и чертежи, тематические отчеты.

При подготовке бизнес-плана следует обратить внимание на следующие ниже перечисленные условия.

1. Бизнес-план должен быть профессиональным. По содержанию, внешнему виду судят о компетенции предпринимателя, разработавшего этот бизнес-план. Этот документ должен быть простым, понятным и доступным для пользователя.

2. Бизнес-план должен быть разделен на главы, должен быть составлен таким образом, чтобы любой инвестор мог легко отыскать в плане интересующие его разделы.

3. Необходимо контролировать распространение бизнес-плана, так как он содержит конфиденциальную информацию о бизнесе предпринимателя.

ТЕСТЫ К РАЗДЕЛУ 4

1. Метод экстраполяции – это:

а) метод планирования, когда расчеты производятся с помощью экономических моделей;

б) метод, основывающийся на интуиции экспертов;

в) метод, согласно которому плановые задания уточняются на основании данных прошлых лет.

Ответ: в).

2. Для решения каких задач составляется стратегический план предприятия:

а) для прогнозирования прибыли на следующий год;

б) для разработки производственной программы на будущий год;

в) для разработки новых видов продукции на перспективу;

г) для анализа рынков сбыта с целью их расширения в ближайшие 2-5 года;

д) все варианты подходят;

е) варианты в) и г).

Ответ: е).

3. Конфиденциальность бизнес-плана предполагает:

а) то, что он содержит эксклюзивную информацию, предназначенную только для высшего руководства предприятия и потенциальных инвесторов и кредиторов;

б) то, что бизнес-план составлен профессионально;

в) то, что бизнес-план является коммерческой тайной предприятия и не может предоставляться никому, кроме высшего руководства предприятия.

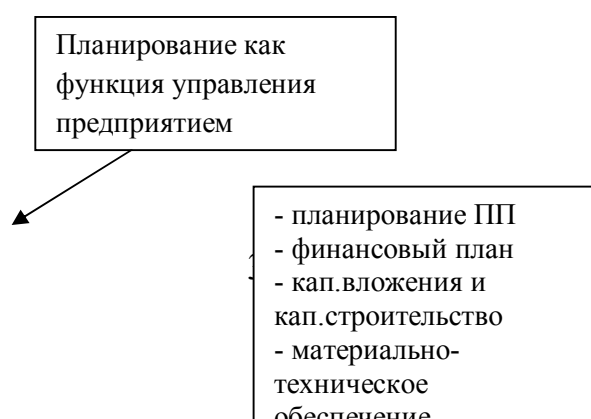
Ответ: а).

5. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Производственная программа: показатели, исходный материал для разработки

Производственная программа (ПП) - это план-задание по выпуску отдельных видов продукции в натуральном или стоимостном выражении, это определенный объем и ассортимент продукции соответствующего качества, отражающий спрос на данную продукцию.

Производственная программа формируется на базе маркетинговых исследований (анализа спроса, изучении рынков сбыта). Для грамотного составления производственной программы необходимо знать: Кто, Что, Где покупает. Проведя подобные исследования, мы можем точно сказать, какой объем продукции необходимо произвести в планируемый период (рис. 5.1.1).



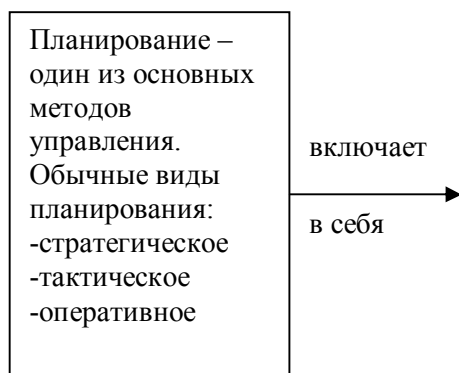


Рисунок 5.1.1 - Планируемые показатели производственной программы

К основным показателям производственной программы относятся:

- номенклатура (систематизированный перечень видов продукции в натуральном выражении: обувь мужская, женская, детская);
- ассортимент (количественное соотношение отдельных видов продукции по маркам, сортам, артикулам);
- цена: она должна приносить производителю определенную прибыль;
- качество (набор свойств продукта, по которым оценивается достоинство товара: дизайн, надежность, безотказность, долговечность, ремонтпригодность).

При разработке произведенной программы применяют следующие измерители:

- натуральные;
- стоимостные;
- трудовые.

Универсальным показателем является стоимостной.

Система стоимостных показателей включает в себя:

- стоимость товарной продукции;
- стоимость валовой продукции;
- стоимость реализованной продукции;
- готовая продукция.

В товарную продукцию включаются: готовые изделия с полной комплектацией запасными частями; отдельные детали, узлы; нестандартное технологическое оборудование, изготовленное для реализации другим предприятиям. То есть товарная продукция – это стоимость произведенных и предназначенных для продажи на сторону изделий, как в готовом виде, так и полуфабрикатов.

$$ТП = \sum K_i \times Ц_i, \quad (5.1)$$

где K_i – количество готовых изделий i -го наименования, сданных на склад для реализации;

$Ц_i$ - оптовая цена i -го изделия.

Валовая продукция характеризует всю произведенную за данный период продукцию независимо от степени ее готовности, как законченную, так и находящуюся на разных стадиях готовности.

$$ВП = ТП + (V_{нзп.к} - V_{нзп.н}),$$

где $V_{нзп.к}$ - стоимость остатков незавершенного производства и полуфабрикатов собственного производства на конец планового периода;

$V_{нзп.н}$ - стоимость остатков незавершенного производства и полуфабрикатов собственного производства на начало планового периода.

К реализованной продукции относится продукция, отпущенная потребителям, сбытовым или торговым организациям и оплаченная ими или данная продукция поменяла собственника.

$$РП = ТП - (ГП_{ск} - ГП_{сн}), \quad (5.2)$$

где $ГП_{ск}$ - остатки готовой продукции на складе на конец планируемого периода;

$ГП_{сн}$ - остатки готовой продукции на складе на начало планируемого периода.

Готовая продукция – это продукция, прошедшая все стадии производственного процесса на данном предприятии, не требующая дальнейшей обработки в его пределах. Она должна соответствовать требованиям стандартов, технических условий и быть принята заказчиком либо отправлена на склад готовой продукции.

5.2. Основные этапы формирования производственной программы

Производственная программа формируется в следующие 4 этапа.

1-й этап: определяется номенклатура и ассортимент продукции в натуральном выражении. Расчеты проводятся исходя из имеющегося оборудования, технологии, снабжения сырьем и материалами, транспортными средствами и другими факторами.

2-й этап: на основе данных об объеме реализации и изменении остатков нереализованной готовой продукции на начало и конец планового периода определяется объем производства каждого изделия в натуральном выражении с календарным распределением.

3-й этап: согласовывается объем выпуска по отдельным видам продукции с производственной мощностью предприятия.

4-й этап: на основе данных о натуральном объеме производства продукции определяются стоимостные показатели.

Для увязки производственной программы с финансовыми показателями деятельности предприятия определяется основной стоимостной показатель – стоимость реализованной продукции.

Производственная программа формируется по всему предприятию в целом и по отдельным цехам предприятия.

Производственную программу цеха составляют таким образом, чтобы обеспечить:

- полное и равномерное выполнение плана выпуска продукции по предприятию в целом;
- наиболее полное использование производственной мощности цехов;
- согласованное движение изготавливаемых изделий по отдельным цехам во времени и, тем самым, создание предпосылки для сокращения длительности производственных циклов и ускорения оборачиваемости оборотных средств.

5.3. Производственная мощность предприятия

Основным разделом производственной программы является расчет производственной мощности предприятия.

Под производственной мощностью за год понимается максимально возможный годовой выпуск продукции в установленных планом номенклатуре и ассортименте при полном использовании производственного оборудования и площадей, с учетом применения передовой технологии, улучшения организации производства и труда.

$$M_{\text{пр}} = \Pi_{\text{об}} \times T_{\text{эф}}, \quad (5.3)$$

где $\Pi_{\text{об}}$ - производительность оборудования в единицу времени, шт.;

$T_{\text{эф}}$ - эффективный фонд времени работ оборудования, час.

$$M_{\text{пр}} = D \cdot K_{\text{см}} \cdot \Pi_{\text{см}} \cdot K \cdot ЧВ, \quad (5.4)$$

где D – число отработанных дней единицей оборудования, дни;

$K_{\text{см}}$ – коэффициент сменности;

$\Pi_{\text{см}}$ – продолжительность рабочей смены работы оборудования, час;

K – количество однотипного оборудования, шт;

$ЧВ$ – часовая производительность оборудования в натуральных единицах, шт, тн.

Рассчитывают мощность входную, выходную и среднегодовую.

Входная мощность – это мощность на начало отчетного периода (года).

Выходная мощность – это мощность на конец отчетного периода (года).

Среднегодовая мощность определяется по формуле:

$$M_{\text{ср.г}} = M_{\text{н.г}} + (M_{\text{в.в}} \times \kappa) / 12 - (M_{\text{выб}} (12 - \kappa)) / 12, \quad (5.5)$$

где $M_{\text{в.в}}$ – вновь вводимая мощность;

$M_{\text{выб}}$ – выбывающие мощности;

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

κ – число месяцев функционирования мощностей.

Производственная мощность определяется в тех же единицах измерения, что и производственная программа (натуральных, стоимостных).

Уровень эффективности использования производственной мощности определяется специальными коэффициентами ($K_{эф}$):

$$K_{эф} = ВП_{пл(ф)} / M_{ср.г}, \quad (5.6)$$

где $ВП_{пл(ф)}$ – плановый или фактический объем выпуска продукции за год (в натуральных или стоимостных единицах).

$$K_{ин} = ЧВ_{ф} / ЧВ_{пл(пр)}, \quad (5.7)$$

где $K_{ин}$ – коэффициент интенсивности, показывает эффективность использования производственной мощности по производительности оборудования в единицу времени;

$ЧВ_{ф, пл(пр)}$ – часовая производительность оборудования, фактическая, плановая, проектная в натуральных или стоимостных единицах.

$$K_{эк} = Тэф_{ф} / Тэф_{пл}, \quad (5.8)$$

где $K_{эк}$ – коэффициент экстенсивности показывает эффективность использования производственной мощности во времени;

$Тэф_{ф, пл}$ – эффективный фонд времени работы оборудования во времени фактически и по плану.

$$K_{инт} = K_{ин} \cdot K_{эк}, \quad (5.9)$$

где $K_{инт}$ – интегральный коэффициент эффективности показывает эффективность использования производственной мощности как по производительности, так и во времени.

Производственная мощность – это показатель максимальной производительности предприятия. Он влияет на долгосрочную прибыльность, потому что определяет сколько потребителей можно обслужить или какое количество готовой продукции можно произвести за конкретное время.

Существуют основные три уровня производственной мощности.

1. **Теоретическая.** Она представляет собой объем хозяйственных операций, который может быть достигнут в идеальных условиях работы с минимально возможным отрицательным результатом. Это максимально возможный выход продукции, называемый также идеальной, паспортной или максимальной производственной мощностью.

2. **Практическая.** Это наивысший уровень производства, который достигается предприятием при сохранении приемлемой степени эффективности с учетом неизбежных потерь производственного времени (отпуска, выходные и праздничные дни, ремонт оборудования), также называется максимальной практической производственной мощностью.

3. **Нормальная.** Нормальная производственная мощность есть средний уровень хозяйственной деятельности, достигаемый для удовлетворения спроса на производимые предприятием товары и услуги в течение целого ряда лет с учетом сезонных и циклических колебаний спроса, тенденций его роста или сокращения.

ТЕСТЫ И ЗАДАНИЯ К РАЗДЕЛУ 5

1. «Товарная продукция» - это:

- а) продукция, находящаяся на разных стадиях готовности (законченная и незавершенная);
- б) продукция, отгруженная потребителям;
- в) готовая продукция и полуфабрикаты, предназначенные для реализации потребителям.

Ответ: в).

2. Что характеризует понятие «производственная мощность» предприятия:

- а) среднюю загрузку основного оборудования за период;
- б) максимально возможный годовой выпуск продукции при полном использовании производственного оборудования;
- в) полный фонд времени работы производственного оборудования.

Ответ: б).

Задание 1. В цехе имеется 5 единиц ведущего оборудования, максимально возможный (полезный) фонд времени которого составляет 330 час. в месяц. На изготовление единицы изделия на этом оборудовании требуется 2 часа. В июне было приобретено еще 2 единицы такого же оборудования, а в сентябре ликвидировали 1 единицу. Фактический объем продукции цеха за год составил 9300 изделий. Определить: входную мощность, среднегодовую мощность, коэффициент эффективности.

Ответ: 9900 шт., 10120 шт., 91,9%.

Задание 2. Предприятие выпустило основной продукции на сумму 325 млн руб. Работы промышленного характера, выполненные на сторону – 41 млн руб. Стоимость полуфабрикатов собственного изготовления – 23 млн руб., из них 80% потреблено в собственном производстве. Размер незавершенного производства увеличился на конец года на 5 млн руб. Определить: размер товарной и валовой продукции.

Ответ: 370,6 млн руб., 375,6 млн руб.

6. ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ

6.1. Основные производственные фонды предприятия: классификация, виды оценок

Производство продукта в рамках всей экономики, как и производство продукции и оказание услуг на отдельных предприятиях, невозможно без соединения трех основных видов ресурсов – финансовых, трудовых и материальных.

Капитал – материальные, финансовые, интеллектуальные разработки и организаторские (предпринимательские) навыки, участвующие в процессе производства продукции и служащие средством извлечения прибыли.

Часть производственного капитала, которые участвуют в процессе производства многократно и переносящие свою стоимость на выпускаемый продукт по частям по мере износа называются основными фондами.

Существует несколько видов классификаций основных производственных фондов (ОПФ):

- *традиционная*, при котором ОПФ подразделяются на:

- производственные здания и сооружения (нефтяные и газовые скважины, нефтепроводы);
- машины и оборудование;
- транспортные средства;
- передаточные устройства (внутризаводские коммуникации, канализации, электросеть);
- производственный инвентарь и некоторый хозяйственный инвентарь;
- измерительные приборы и вычислительная техника.

По принадлежности ОПФ подразделяются на



По участию в производственном процессе ОПФ делятся на производственные ОПФ (которые непосредственно участвуют в процессе производства, например, станки) и непроизводственные ОПФ.

Непроизводственные ОПФ имеют косвенное отношение к производству и выполняют вспомогательную функцию – создание благоприятных условий по организации производства (например, объекты общественного питания, лечебные учреждения, жилой фонд, базы и дома отдыха, подсобные хозяйства, находящиеся на балансе предприятия).

Основные производственные фонды – это материально-техническая база общественного производства, представляющая собой выраженное в денежной форме имущество, служащее более 1 года и способные приносить экономические выгоды в будущем.

Другими словами, это средства труда, которые вовлечены в производственный процесс, функционируют во многих производственных циклах, сохраняя при этом свою натурально-вещественную форму и перенося свою стоимость готовой продукции по частям по мере изнашивания.

Различают следующие виды оценок ОПФ:

1. Первоначальная стоимость – это стоимость основных средств, внесенных в качестве вклада в уставный капитал предприятия (по денежной оценке, согласованной учредителями); стоимость основных средств, приобретенных или произведенных предприятием по их покупной стоимости ($C_{\text{п}}$); стоимость основных средств, полученных безвозмездно (по их текущей рыночной стоимости).

$$C_{\text{п}} = C_{\text{об}} + C_{\text{т}} + C_{\text{м}}, \quad (6.1)$$

где $C_{\text{об}}$ – стоимость приобретенного оборудования;

$C_{\text{т}}$ – затраты на транспортировку оборудования;

$C_{\text{м}}$ – стоимость монтажа, пусконаладочных или строительных работ.

2. Восстановительная (текущая) стоимость. При длительном использовании основных фондов, особенно в условиях инфляции, их первоначальная стоимость перестает соответствовать реальной оценке. Поэтому для устранения искажающего влияния ценового фактора применяют оценку основных фондов по их восстановительной стоимости, т.е. по стоимости их производства или приобретения в условиях и по ценам данного года.

Коммерческая организация может не чаще 1 раза в год (на начало отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по восстановительной стоимости путем индексации (индекс-дефлятор публикуется) или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

3. Остаточная стоимость – это первоначальная стоимость за минусом суммы амортизации. Часто эта оценка нужна при реализации основных средств (продаже, безвозмездной передаче) или при их списании.

$$C_{\text{ост}} = C_{\text{п}} + C_{\text{к}} - (H_{\text{ам}} \times C_{\text{п}} \times T) / 100, \quad (6.2)$$

где $C_{\text{к}}$ - стоимость капитального ремонта основных фондов;

$H_{\text{ам}}$ - норма амортизации, % (годовая);

T - срок службы основного средства (в годах).

6.2. Износ и амортизация

Износ представляет собой потерю производственных качеств. В экономике различают износ физический и моральный.



Физический износ представляет собой постоянную утрату технико-экономических свойств ОПФ по двум причинам: интенсивного использования, внешнего воздействия (влияния природных факторов).

$$K_{\text{изн.ф.}} = (T_{\text{ф}} / T_{\text{н}}) \times 100, \quad (6.3)$$

где $K_{\text{изн.ф.}}$ – коэффициент физического износа;

$T_{\text{ф}}$, $T_{\text{н}}$ – фактический и нормативный срок службы ОПФ, лет

Моральный износ представляет собой обесценение ОПФ до наступления срока их полного физического износа: в результате внедрения более прогрессивных и экономически эффективных машин и оборудования.

Различают моральный износ первого ряда – увеличение производительности труда в отраслях, производящих ОПФ или их элементы, следовательно, стоимость ОПФ снижается.

$$K_{\text{мор.изн.}} = (C_{\text{п}} - C_{\text{вос}}) / C_{\text{п}} \times 100, \quad (6.4)$$

где $K_{\text{мор.изн.}}$ – коэффициент морального износа первого ряда;

$C_{\text{вос}}$ – восстановительная стоимость ОПФ, руб.

Моральный износ второго ряда – связан с появлением новой, более высокопроизводительной техники, ОПФ, производимых с теми же затратами, что приводит к снижению относительной полезности устаревших ОПФ.

$$K_{\text{мор.изн.}} = (П_{\text{Обн}} - П_{\text{Обуст}}) / П_{\text{Обн}} \times 100, \quad (6.5)$$

Амортизация – это денежное возмещение износа ОПФ путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции или это перенос стоимости ОПФ на себестоимость продукции.

Годовая сумма амортизационных отчислений рассчитывается по формуле:

$$\Sigma_{\text{ам}} = (C_{\text{п}} \times H_{\text{ам}} / 100) \quad (6.6)$$

Если необходимо определить сумму амортизационных отчислений за месяц, то годовую сумму амортизационных отчислений делят на 12 (месяцев).

Начисление амортизации объектов основных средств производится одним из следующих способов:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объема продукции.

Методики расчета вышеперечисленных способов амортизации рассмотрим на следующих примерах.

Предприятие приобрело объект основных средств, стоимостью 120 тыс. руб., со сроком полезного использования 5 лет. Определим годовую сумму амортизационных отчислений в зависимости от применяемого метода.

При линейном способе: годовая норма амортизационных отчислений составит 20%, то есть, исходя из срока полезного использования, мы должны полностью амортизировать приобретенный объект основных средств равными долями в течение 5 лет. Годовая сумма амортизационных отчислений согласно формуле (6.4) составит 24 тыс. руб.:

$$120\,000 \times 20 / 100 = 24\,000 \text{ руб.}$$

При способе уменьшаемого остатка: годовая норма амортизационных отчислений 20% увеличивается на коэффициент ускорения 2 и составляет 40%. В первый год эксплуатации годовая сумма амортизационных отчислений, исходя из 40%, составит 48 тыс. руб.:

$$120\,000 \times 40 / 100 = 48\,000 \text{ руб.}$$

Во второй год эксплуатации амортизация начисляется в размере 40% от остаточной стоимости объекта основных средств, то есть от 52 тыс. руб. (100 тыс. руб. – 48 тыс. руб.) и составит 20,8 тыс. руб.

$$52\,000 \times 40 / 100 = 20\,800 \text{ руб.}$$

В третий год эксплуатации амортизация начисляется также в размере 40% от остаточной стоимости, то есть 31,2 тыс. руб. (52 тыс. руб. – 20,8 тыс. руб.) и составит 12,48 тыс. руб.

$$31\,200 \times 40 / 100 = 12\,480 \text{ руб.}$$

При способе списания по сумме чисел лет срока полезного использования: сумма чисел лет срока службы составит 15 или (1+2+3+4+5). В первый год эксплуатации указанного объекта амортизация начисляется в размере 5/15 (или 33,3%) от его первоначальной стоимости, что составит 40,0 тыс. руб.:

$$120\,000 \times 5/15 / 100 = 40\,000 \text{ руб.}$$

Во второй год эксплуатации объекта основных средств амортизационные отчисления составляют 4/15 от его первоначальной стоимости, что составит 32,0 тыс. руб.:

$$120\,000 \times 4/15 / 100 = 32\,000 \text{ руб.}$$

В третий год эксплуатации амортизационные отчисления, соответственно, составят 24 тыс. руб.:

$$120\,000 \times 3/15 / 100 = 24\,000 \text{ руб.}$$

Таким образом, можно отметить, что способ уменьшаемого остатка и способ пропорционально сумме лет использования являются более экономически целесообразными, поскольку позволяют предприятию существенную часть стоимости приобретенного имущества включить в себестоимость продукции.

Способ списания стоимости пропорционально объему продукции рассмотрим на следующем примере: организация приобрела автомобиль грузоподъемностью более 2 т с предполагаемым пробегом до 400 тыс. км стоимостью 80 тыс. руб. В отчетном периоде пробег составил 5 тыс. км. Рассчитаем сумму амортизационных отчислений. Она составит:

$$5 \text{ тыс. км} \times 80 \text{ тыс. руб.} / 400 \text{ тыс. км} = 1 \text{ тыс. руб.}$$

Все вышеперечисленные способы начисления амортизации широко применяются в западной практике, начиная с середины 90-х годов, они получили широкое применение и в российской практике. Однако действующий Налоговый Кодекс в настоящее время для целей налогообложения прибыли предусматривает использование линейного и непрерывного методов амортизации.

6.3. Показатели эффективного использования основных фондов

Эффективность использования основных фондов характеризуется показателями: фондоотдача, фондоемкость и фондорентабельность.

Фондоотдача показывает, какова общая отдача от использования каждого рубля, затраченного на основные производственные фонды, насколько эффективно они используются на предприятии.

$$\Phi = \text{ВП(ТП)} / C_{\text{ср.г.}} = (K \cdot D \cdot K_{\text{см}} \cdot P_{\text{см}} \cdot ЧВ) / (K \cdot Ц_{\text{ед.об.}}), \quad (6.7)$$

где ВП(ТП) – стоимость валовой (товарной) продукции, тыс. руб.;

$C_{\text{ср.г.}}$ – среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.;

K – количество однотипного оборудования, шт.;

D – количество рабочих дней работы оборудования;

$K_{\text{см}}$ – коэффициент сменности работы оборудования;

$P_{\text{см}}$ – продолжительность рабочей смены, час;

$ЧВ$ – часовая выработка оборудования, шт, тн, руб.;

$Ц_{\text{ед.об.}}$ – средняя цена единицы оборудования, руб.

$$C_{\text{ср.г.}} = (0,5 C_{\text{нг}} + \sum C_{\text{Mi}} + 0,5 C_{\text{кг}}) / 12, \quad (6.8)$$

где $C_{\text{нг}}$, $C_{\text{кг}}$ – стоимость основных фондов на начало (1 января) и конец (31 декабря) отчетного года;

$\sum C_{\text{Mi}}$ – суммарная стоимость основных фондов на первое число каждого месяца, начиная с февраля (1 = 2) и кончая декабрем текущего года.

Экономический смысл фондоотдачи заключается в определении стоимости произведенной за год валовой продукции (в руб.) на 1 руб. основных фондов.

В середине 50-х годов фондоотдача в промышленности превышала 1,5 рубля, а к концу века снизилась до 1 рубля и ниже. Это было вызвано существенным износом оборудования и его периодическими ремонтами. В 80-х гг. каждая единица оборудования в России ремонтировалась в среднем 4 раза, причем затраты на ремонт вдвое превышали первоначальную стоимость оборудования.

Фондоемкость (Φ_e) показывает долю затрат на основные фонды, приходящихся на выпуск 1 руб. валовой продукции.

$$\Phi_e = 1/\Phi \quad (6.9)$$

Фондорентабельность - это обобщающий показатель эффективного использования основных производственных фондов и показывает сумму прибыли, приходящей на один рубль основных производственных фондов.

$$R_{\text{ОПФ}} = \text{П}_{\text{РП}} (\text{ЧП}) / C_{\text{ср.г.}} = (\text{ВП} / C_{\text{ср.г.}}) \cdot (\text{П}_{\text{РП}} (\text{ЧП}) / \text{ВП}), \quad (6.10)$$

где $\text{П}_{\text{РП}} (\text{ЧП})$ – сумма прибыли от реализации продукции или чистая прибыль предприятия.

Пути повышения эффективности использования основных фондов для различных отраслей будут несколько отличаться, однако, несомненно важными и применимыми для большинства отраслей будут следующие

1. Повышение качества сырья. С повышением металла в руде выход валовой продукции повышается, а при тех же действующих основных фондах неизбежно повышается фондоотдача. С учетом достижений отечественной и зарубежной практики это позволяет увеличить фондоотдачу на 20-25%.

2. Экономное расходование сырья в процессе промышленного хранения и переработки.

3. Уменьшение потерь полезных веществ в отходах и отбросах. Вторичные ресурсы сырья необходимо вовлекать в промышленное производство, а не вывозить или выбрасывать.

4. Внедрение достижений современного научно-технического прогресса – безотходных, малоотходных, ресурсосберегающих технологий. Это увеличит выход продукции из того же объема переработанного сырья, а, значит, и фондоотдачу.

5. Замена действующего устаревшего оборудования на новое, более производительное и экономичное.

6. Диверсификация и межотраслевая концентрация производства. Оперативное реагирование на быстро меняющиеся запросы рынка, преодоление сезонности путем загрузки основных фондов и персонала производством продукции других отраслей увеличивает выпуск продукции, полнее и эффективнее использует производственный потенциал, а, значит, и повышает фондоотдачу.

6.4. Воспроизводство основных фондов

Воспроизводство основных фондов характеризуется рядом показателей: коэффициентом обновления, коэффициентом выбытия, прироста, износа и годности.

$$K_{\text{обн}} = C_{\text{пост}} / C_{\text{кг}}, \quad (6.11)$$

где $K_{\text{обн}}$ – коэффициент обновления;

$C_{\text{пост}}$ – стоимость вновь поступивших в текущем году основных фондов, тыс. руб.;

$C_{\text{кг}}$ – стоимость основных фондов на конец года, тыс. руб.

$$K_{\text{выб}} = C_{\text{выб}} / C_{\text{нг}}, \quad (6.12)$$

где $K_{\text{выб}}$ – коэффициент выбытия;

$C_{\text{выб}}$ – стоимость выбывших (ликвидированных) основных фондов в текущем году, тыс. руб.;

$C_{\text{нг}}$ – стоимость основных фондов на начало года, тыс. руб.

Если на предприятии коэффициент обновления больше коэффициента выбытия, то происходит расширенное воспроизводство основных фондов.

$$K_{\text{прироста}} = (C_{\text{пост}} - C_{\text{выб}}) / C_{\text{п}}, \quad (6.13)$$

где $K_{\text{прироста}}$ – коэффициент прироста основных фондов.

$$K_{\text{из.ф.}} = \Sigma_{\text{ам}} / C_{\text{п}}, \quad (6.14)$$

где $K_{\text{из.ф.}}$ – коэффициент физического износа основных фондов.

$$K_{\text{год}} = C_{\text{ост}} / C_{\text{п}}, \quad (6.15)$$

где $K_{\text{год}}$ – коэффициент годности основных фондов.

Источниками финансирования воспроизводства основных фондов могут являться: прибыль, амортизация, кредиты банков, а в отдельных отраслях промышленности – централизованные средства из бюджета.

Для отраслей перерабатывающей промышленности ежегодные темпы обновления должны быть на уровне не ниже 10%.

Воспроизводство основных фондов осуществляется двумя путями: интенсивными и экстенсивными.

Экстенсивный путь воспроизводства основных фондов предполагает замену выбывающих объектов новыми аналогичного образца, с теми же технико-экономическими параметрами такой тип воспроизводства позволяет снизить затраты на ремонт, обслуживание оборудования, однако эффективность такого воспроизводства невелика.

Интенсивный путь воспроизводства основных фондов осуществляется в виде замены выбывающих объектов на новые, соответствующие по своим технико-экономическим параметрам современным прогрессивным образцам. Это, как правило, обеспечивает расширенное воспроизводство наряду с преодолением морального износа.

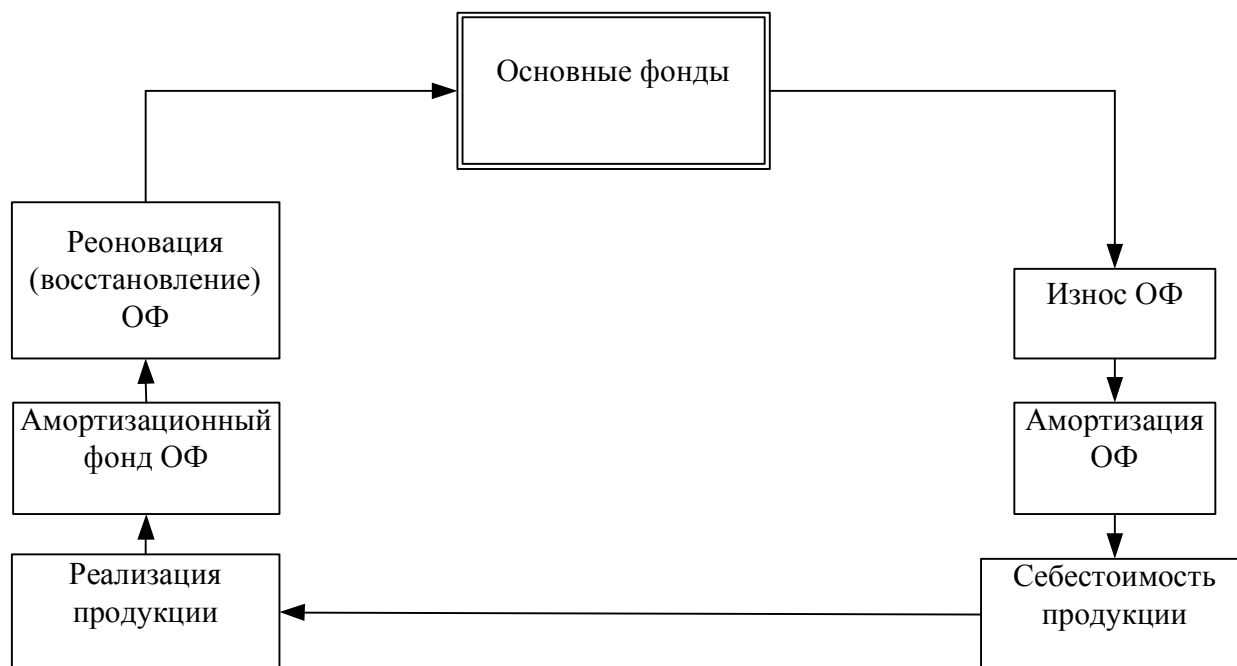


Рисунок 6.4.1 - Этапы воспроизводства основных фондов

ТЕСТЫ И ЗАДАНИЯ К РАЗДЕЛУ 6

1. Что можно отнести к основным производственным фондам:

- а) здания, сооружения;
- б) передаточные устройства;
- в) транспортные средства;
- г) сырье и материалы;
- д) денежные средства;
- е) машины и оборудование;

Ответ: а), б), в), е).

2. Основные производственные фонды - это:

- а) средства производства, расходуемые в каждом производственном цикле;
- б) средства труда, служащие более 1 года, сохраняющие в производственном процессе свою натурально-вещную форму;
- в) предметы труда, служащие до 1 года, вовлеченные в производственный процесс.

Ответ: б).

3. Что такое восстановительная стоимость основных производственных фондов:

а) это стоимость основных средств, внесенных в качестве вклада в уставный капитал;

б) это стоимость основных средств после переоценки с использованием индекса-дефлятора;

в) это стоимость основных средств за минусом суммы амортизации;

Ответ: б).

4. Какой из нижеперечисленных способов воспроизводства основных фондов предполагает замену оборудования на более перспективное, с качественно новыми характеристиками:

а) интенсивный;

б) экстенсивный;

Ответ: а).

5. Какой из нижеприведенных показателей характеризует эффективность использования оборудования, его отдачу в формировании товарной продукции предприятия:

б) оборачиваемость;

в) коэффициент обновления;

г) фондоотдача;

Ответ: г).

Задание 1. На предприятии по итогам отчетного года было произведено 10050 комплектов изделия «А» на общую сумму 510 тыс. руб., 580 комплектов изделия «Б» - на общую сумму 408 тыс. руб., полуфабрикатов на сумму 360 тыс. руб. На начало отчетного года (на 1 января) стоимость основных фондов составляла 920 тыс. руб., в январе было закуплено дополнительно 2 единицы оборудования на сумму 140 тыс. руб.

Рассчитать: фондоотдачу и коэффициент обновления.

Ответ: 1,21 и 13,2%.

Задание 2. На предприятии приобретен объект основных средств, стоимостью 100 тыс. руб. со сроком использования 5 лет.

Определить: годовую норму амортизации линейным способом, способом уменьшаемого остатка (коэффициент ускорения = 2), способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.

Ответ: 20 тыс. руб., 40 тыс. руб., 33,3 тыс. руб.

7. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1. Понятие, состав, классификация оборотных средств

Для организации производственной деятельности предприятий любых форм собственности необходимы следующие три составляющие экономические категории: человек (рабочая сила), средства (орудия) труда, предметы труда.

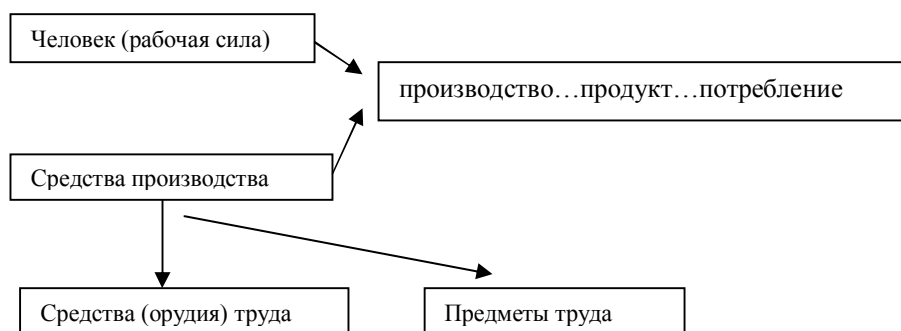


Рисунок 7.1.1 - Факторы производства на предприятии

Человек (рабочая сила) – это трудовые ресурсы предприятия, которые воздействуют с помощью средств (орудия) труда на предметы труда, в которых предметы труда меняют натуральную форму, физические и химические свойства, потребительскую стоимость и т.д.

Трудовые ресурсы, призванные соединить материальные и финансовые факторы производства, представлены на предприятии его персоналом.

Средства труда – это все то, чем воздействует человек на предмет труда.

Предметы труда – это все то, на что воздействует человек.

Предметы труда создает природа и человек, средства труда создает только человек.

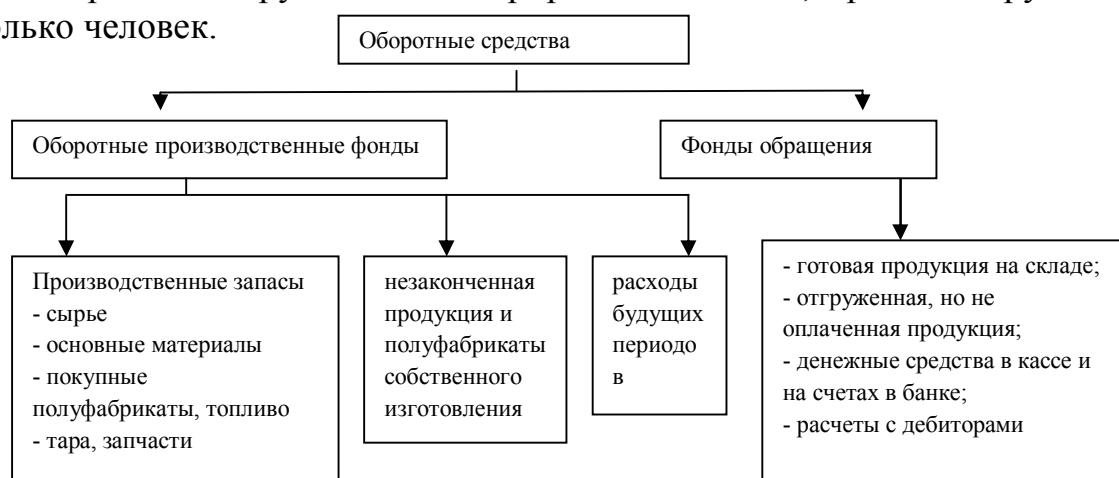


Рисунок 7.1.2 - Структура оборотных средств предприятия

Оборотные производственные фонды – это та часть средств производства, которая, в отличие от основных производственных фондов, расходуется в каждом производственном цикле. Оборотные производственные фонды подразделяются на:

- производственные запасы – это предметы труда, подготовленные, но не вступившие в производственный процесс, находящиеся на предприятии для обеспечения производственного процесса;

- незаконченная продукция и полуфабрикаты собственного изготовления – это предметы труда, вступившие в производственный процесс, но находятся на стадии обработки;

- расходы будущих периодов – это затраты на подготовку и освоение новой продукции (проектирование, конструирование), производящиеся в данном периоде, но относящиеся к продукции будущих периодов.

Изготовленная продукция, которая находится в процессе реализации, а также денежные средства предприятия образуют фонды обращения, которые условно включают в себя следующие элементы:

- готовая продукция на складе;
- отгруженная, но неоплаченная продукция;
- денежные средства в кассе и на счетах в банке;
- расчеты с дебиторами.

7.2. Нормирование оборотных средств

В оборотных средствах различают: нормируемую часть (оборотные производственные фонды и готовая продукция на складе) и ненормируемую часть (фонды обращения за исключением готовой продукции на складе). Под нормируемой частью оборотных средств подразумевают те оборотные средства, по которым можно и нужно рассчитывать нормы. Так, например, для эффективной работы предприятия необходимо знать нормы производственных запасов по каждому выпускаемому изделию, лимит по незавершенной продукции, ограничения на расходы будущих периодов, а также, чтобы избежать затоваривания складов предприятия – оптимальное количество готовой продукции на складе. К ненормируемой части оборотных средств относятся фонды обращения, которые формируются под воздействием внешних факторов, зависят от платежеспособности покупателей, от оперативности финансово-кредитных учреждений, от общей экономической ситуации в стране.

Нормирование оборотных средств представляет собой разработку и установление норм запасов всех оборотных средств по отдельным видам, а также определение нормативов собственных оборотных средств в денежном выражении.

Так, например, норматив на готовую продукцию на складе рассчитывается по следующей формуле:

$$H_{гп} = (V_{гп}/T) \times П, \quad (7.1)$$

где $V_{гп}$ – плановый объем товарной продукции по производственной стоимости;

T – длительность планируемого периода (в днях);

$П$ – установленный норматив пребывания готовой продукции на складе и на оформление платежных документов (в днях).

По производственным запасам установлены нормативы в зависимости от их назначения. По своему назначению производственные запасы делятся на: текущие, подготовительные и страховые.

Текущий производственный запас создается для обеспечения потребности в материалах и сырье между двумя поставками. Размер максимального текущего запаса определяется по формуле:

$$Q_{\max} = Q_t \times T_n, \quad (7.2)$$

где Q_t – объем среднесуточного календарного потребления;

T_n – величина интервала поставок данного вида материалов.

Подготовительный запас формируется только по тем видам сырья, которые требуют предварительной обработки перед запуском в производство (сушка лесоматериалов, смазка деталей).

$$Q_{\text{подг}} = Q_t \times T_{\text{под}}, \quad (7.3)$$

где $T_{\text{под}}$ – количество дней, необходимых для подготовки материала перед запуском в производство.

Страховой запас создается для обеспечения стабильной работы в случаях задержки поставок по каким-либо причинам. Чаще всего страховой запас устанавливается в размере $\frac{1}{2}$ от текущего запаса.

$$Q_{\text{стр}} = \Delta D \times Q_t, \quad (7.4)$$

где ΔD – среднее отклонение в днях от среднего периода между двумя поставками.

Норматив оборотных средств по производственным запасам определяется по следующей формуле:

$$H = O \times N, \quad (7.5)$$

где O – однодневный расход сырья, материалов, полуфабрикатов (тыс. руб.);

N – норма оборотных средств (в днях).

Таблица 7.2.1 - Расчетный пример

Вид материала	Однодневный расход (тыс. руб.)	Нормы оборотных средств, в днях				Потребность в оборотных средствах (тыс. руб.)
		Текущий запас	Подготовительный запас	Страховой запас	Итого	
	O				N	H

A	10	25	2	4	31	310
---	----	----	---	---	----	-----

Пример: материала А для производства товара используется на 10 тыс. руб. ежедневно. Установлено, что текущий запас материала А должен быть сформирован на 25 дней, подготовительный на 2 дня и страховой на 4 дня. Следовательно, материала А для бесперебойного производства товара необходимо на сумму 310 тыс. руб. (табл. 7.2.1).

7.3. Кругооборот и оборачиваемость оборотных средств

По характеру участия в производственно-торговом обороте оборотные производственные фонды и фонды обращения тесно взаимосвязаны и постоянно переходят из сферы обращения в сферу производства и наоборот по следующей схеме:

Д - производственные запасы....производство....готовая продукция - Д',

где Д – денежные средства предприятия;

Д' – денежные средства, полученные от продажи продукции.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия принято выделять три стадии кругооборота.

1. Оборотные средства выступают в денежной форме и используются для создания производственных запасов – денежная стадия.

2. Производственные запасы потребляются в процессе производства, образуя незавершенное производство, и превращаясь в готовую продукцию – производственная стадия.

3. В результате процесса реализации готовой продукции получают необходимые денежные средства для восполнения производственных запасов – стадия реализации.

Далее кругооборот повторяется и, таким образом, непрерывно создаются условия для возобновления процесса производства.

Экономическая оценка состояния и оборачиваемости оборотных средств характеризуется следующими показателями.

1. Коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$) – характеризует число оборотов, которое совершают средства за определенный период времени.

$$K_{об} = PP / ОС_{ср}, \quad (7.6)$$

где РП –годовой объем реализованной продукции (выручка);

ОС_{ср} – среднегодовая сумма оборотных средств.

Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

2. Оборачиваемость в днях (длительность одного оборота T_o) определяется по формуле:

$$T_o = T_k / K_{об}, \quad (7.7)$$

где T_k – длительность периода (365 дней).

Расчет коэффициента оборачиваемости на базе выручки от реализации является основным и общепринятым, однако в современной литературе зачастую встречается иной способ расчета оборачиваемости оборотных средств, а, именно, на базе себестоимости. Такой метод расчета, на наш взгляд, считается наиболее достоверным, поскольку выручка состоит из себестоимости и определенной доли прибыли. По итогам отчетного периода полученная прибыль может быть вложена в хозяйственный оборот или может быть изъята из оборота (на выплату дивидендов, формирование фонда материального поощрения). В последнем случае ее включение в числитель при расчете коэффициента оборачиваемости способно привести к искажению показателя. Поэтому расчет коэффициента оборачиваемости по следующей формуле также можно считать правильным и в ряде случаев целесообразным:

$$K_{об} = C / CO, \quad (7.8)$$

где C – себестоимость производства продукции предприятия.

Рентабельность оборотных средств характеризует сумму прибыли от реализации продукции или чистой прибыли, приходящей на один рубль средних остатков оборотных средств.

$$R_{oc} = \Pi_{рп} (ЧП) / OC_{ср}, \quad (7.9)$$

где R_{oc} – рентабельность оборотных средств, руб.

7.4. Основные пути улучшения использования оборотных средств предприятия

К основным путям улучшения использования оборотных средств можно отнести следующие.

1. Сокращение стоимости производственных запасов.

1.1. Сокращение норм расхода материальных ресурсов на единицу продукции.

1.2. Снижение стоимости ресурсов за счет использования полноценных, но более дешевых заменителей, сокращения транспортно-заготовительных расходов и т.д.

1.3. Сокращение интервала поставок, сроков разгрузки, приемки и подготовки материалов для производства, что позволит уменьшить текущий запас.

1.4. Повышение надежности снабжения, выбор близко расположенных поставщиков с целью уменьшения страховых запасов.

2. Уменьшение вложений в незавершенное производство.

2.1. Увеличение сменности с целью сокращения междусменных перерывов.

2.2. Развитие поточных методов производства, сокращение межоперационных перерывов и транспортных путей, интенсификация природных процессов (откорм скота и т.д.).

2.3. Снижение трудоемкости изготовления продукции.

2.4. Унификация узлов и деталей, оперативно-календарное планирование их запуска в производство.

3. Сокращение времени обращения.

3.1. Развитие маркетинга и планирование производства на его основе, строгое соблюдение договоров поставки.

3.2. Компьютеризация операций по выписке счетов, упорядочение работы бухгалтерии.

3.3. Рациональная организация и стимулирование сбыта продукции, сокращение интервала отгрузки, развитие контейнерных и маршрутных перевозок, позволяющих быстрее и чаще отгружать продукцию и избегать переформирования грузов и пути.

3.4. Рациональная организация и компьютеризация расчетно-кассового обслуживания, взаимных зачетов долгов, использование в расчетах ценных бумаг и аккредитивов (предоплата) для ненадежных плательщиков.

ТЕСТЫ К РАЗДЕЛУ 7

1. Выберите все возможные варианты, составляющие фонды обращения предприятия:

- а) готовая продукция на складе;
- б) расчеты с дебиторами;
- в) расходы будущих периодов;
- г) сырье и материалы;
- д) денежные активы на счетах и в кассе предприятия;
- е) машины и оборудование.

Ответ: а), б), д).

2. Оборотные производственные фонды - это:

- а) средства производства, расходуемые в каждом производственном цикле;
- б) средства труда, служащие более 1 года, сохраняющие в производственном процессе натурально-вещественную форму;
- в) средства производства, которые переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции по частям по мере изнашивания.

Ответ: а).

3. Какой производственный запас формируется на предприятии для обеспечения стабильной работы без срывов? Даже в случае задержки поставок сырья и материалов он позволит предприятию продолжать работу:

- а) подготовительный;
- б) текущий;
- в) страховой.

Ответ: в).

4. Что характеризует коэффициент оборачиваемости оборотных средств:

- а) количество дней, за которое оборотные средства совершают один кругооборот;
- б) число оборотов, которое совершают оборотные средства за определенный период времени;
- в) среднегодовую сумму оборотных средств, участвующих в кругообороте за определенный период времени.

Ответ: б).

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И СБЫТ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

8.1. Материально-техническое обеспечение: понятие, задачи, формы

Стабильная деятельность промышленного предприятия зависит от степени организации материально-технического обеспечения.

Целью материально-технического обеспечения является бесперебойное снабжение производства всеми сырьевыми и материальными ресурсами. Вместе с тем, необходимо учитывать тот факт, что для эффективной деятельности любого предприятия необходимо формировать такой уровень

расхода сырья и материалов, при котором на изготовление продукции идет их наименьшее количество.

К задачам материально-технического обеспечения относят:

1. Своевременное регулярное комплексное снабжение предприятия всеми необходимыми материально-сырьевыми ресурсами.
2. Правильность их выбора в соответствии с конкретными целями применения.
3. Соблюдение оптимальных размеров запасов сырья и создание условий для улучшения режимов производства.
4. Эффективное управление и учет материальных ресурсов на складах и подготовка их к потреблению.
5. Совершенствование форм организации снабжения.

На сегодняшний день материально-техническое обеспечение выступает в следующих формах:

- оптовая торговля;
- транзитная форма;
- складская форма;
- бартерная форма.

Оптовая торговля является основной, наиболее широко используемой формой материально-технического обеспечения. Она предполагает приобретение материально-сырьевых ресурсов в большом количестве (партиями), исходя из собственных потребностей и платежеспособности предприятия. Оптовая торговля производится по прямым договорам между потребителем и производителем, по договорам с посредниками, а также через фирменные магазины и биржи.

Прямые договора между потребителями и производителями характерны для предприятий с устойчивым крупносерийным производством. Поставщик и потребитель самостоятельно определяют номенклатуру, виды, качество продукции, сроки поставки и материальную ответственность за срыв сроков поставки.

Данный вид материально-технического обеспечения устойчиво стабилизирует работу предприятия.

При договорах с посредниками заключаются соглашения на перевозку, хранение и поставку товара. К посредникам относятся: промышленные дистрибьюторы, брокеры, дилеры, маклеры, промышленные и торговые агенты.

Промышленные дистрибьюторы – это фирма-посредник, осуществляющая сбыт на основе оптовых закупок у крупных промышленных фирм-производителей. Как правило, данные фирмы располагают

собственными складскими помещениями и имеют длительный контракт с производителями.

Брокеры – отдельные лица или фирмы, специализирующиеся на посреднических операциях. За свои услуги получают вознаграждение в форме процентов с суммы сделки. Они работают от имени клиента и за его счет.

Дилеры – предприниматели, торгующие в розницу продукцией, которую они закупают оптом. Как правило, они являются агентами крупной промышленной корпорации и входят в ее дилерскую сеть.

Маклеры – лица, профессионально занимающиеся посредничеством в области покупки или продажи промышленных товаров.

Промышленные и торговые агенты – посредники, которые продают товары одного или нескольких предприятий по договору. Они сами устанавливают цену и условия сбыта.

Транзитная форма материально-технического обеспечения предполагает перевозку грузов с места отправления до места назначения без перегрузок и промежуточных пунктов. При данной форме МТО поставки материалов потребителю более рациональны, наиболее эффективно используются транспортные средства, осуществляется прямая связь между поставщиками и потребителями.

Складская форма материально-технического обеспечения предполагает получение материальных ресурсов предприятием либо с базы, либо со склада снабженческо-сбытовых органов. Эта форма МТО позволяет снизить сверхнормативные запасы на предприятии и уменьшить количество складских помещений. Однако существенным минусом при использовании данной формы МТО, является увеличение стоимости материалов в результате оплаты услуг снабженческо-сбытовых организаций.

Бартерная форма материально-технического обеспечения – это безвалютный обмен товарами, оформленный взаимным договором. Оценка товаров в данном случае происходит с эквивалентных позиций по мировым или договорным ценам.

Организация материально-технического обеспечения зависит от типа производства, от объема и номенклатуры выпускаемой продукции. На большинстве промышленных предприятий существуют специальные отделы МТО, в которые входят: планово-экономическая группа, диспетчерская (обеспечивающая материальными ресурсами) и группа по управлению складскими помещениями.

8.2. Определение потребности в сырьевых и материальных ресурсах

Определение потребностей фиксируется в планах МТО. Обычно на промышленном предприятии разрабатываются перспективный и текущий планы материально-технического обеспечения.

В перспективном плане определяется потребность в важнейших материальных ресурсах. Он разрабатывается на основе стратегического или долгосрочного плана.

В текущем плане рассчитываются необходимые размеры материалов и сырьевых ресурсов для всех подразделений предприятия.

Исходными данными для составления плана МТО являются:

- план производства на соответствующий год;
- объем работ по техническому перевооружению;
- нормы и нормативы расхода материальных ресурсов;
- задания по снижению норм расхода материалов;
- анализ МТО за истекший год;
- нормативные документы (стандарты).

Потребность в материальных ресурсах определяется по прямому методу с помощью следующей формулы:

$$M = H_i \times ВП \quad (8.1)$$

где H_i – норма расхода i -го материала на соответствующее изделие;

$ВП$ – объем выпуска продукции.

Если на изготовление продукции требуется несколько видов сырья, при определении потребности в материалах используется рецептурный метод. То есть разрабатывается рецептура, раскрывающая содержание каждого компонента, входящего в смесь. В общем виде данную формулу определения потребности в материалах при рецептурном методе можно записать:

$$M = M_{оп} + M_{вп} + M_{тр} + M_3 + M_{нзп}, \quad (8.2)$$

где $M_{оп}$ – потребность в материалах, используемых на стадии основного производства;

$M_{вп}$ – потребность в материалах, используемых на стадии вспомогательного производства;

$M_{тр}$ – потребность в материалах, используемых для текущего ремонта;

M_3 – потребность в материалах, формирующих запасы;

$M_{нзп}$ – материалы, находящиеся на стадии незавершенного производства.

8.3. Организация сбыта на предприятии, выбор канала сбыта

Создание или организация разветвленной и гибкой сети реализации продукции является одной из главных задач производственной деятельности предприятия. Эффективность системы товародвижения определяется как уровнем квалификации персонала, так и организацией каналов сбыта.

Канал сбыта – это путь, по которому продукция движется от производителя к конечному потребителю.

Различают два основных типа каналов сбыта: прямые и косвенные. Прямые каналы сбыта предполагают наличие двух участников: производителя и потребителя, без привлечения посредников. Подобные каналы характерны для предприятий, производящих ограниченную номенклатуру продукции или имеющих небольшое количество конечных потребителей (продукция, производимая под заказ).

Использование косвенных каналов предполагает участие в процессе товародвижения специализированных организаций оптовой и розничной торговли и агентов (посредников).

Прямой канал: Производитель —————> Потребитель

Если предприятие производит скоропортящуюся продукцию (молоко, хлеб), канал должен быть коротким, например, I-й вариант косвенного канала сбыта или каналом нулевого уровня (реализация продукции через фирменный магазин).

В случае, когда производится продукция массового потребления (бытовая химия), производитель заинтересован в широком охвате торговых точек, чтобы довести товар до максимального количества конечных потребителей, длина канала может быть значительной (варианты II и IV).

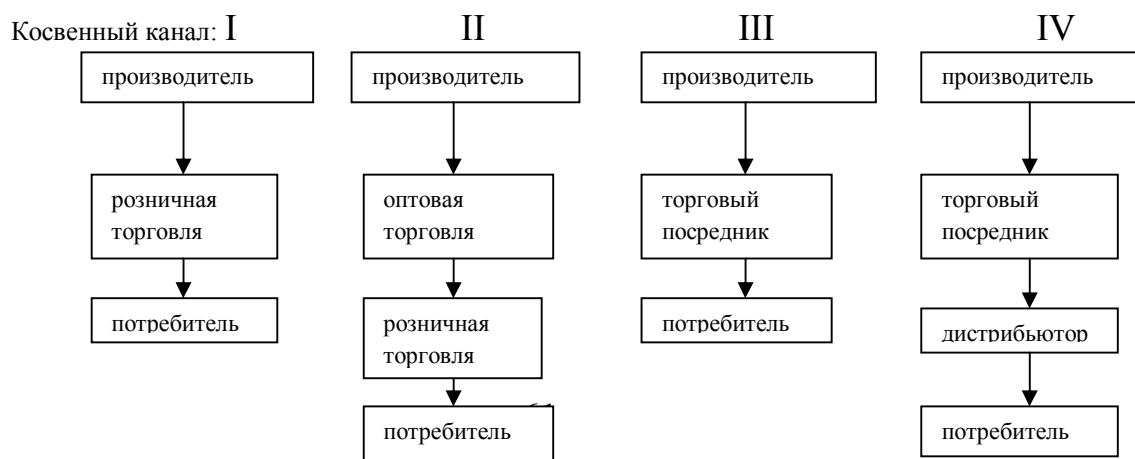


Рисунок 8.1.1 - Косвенные каналы сбыта продукции предприятия

ТЕСТЫ К РАЗДЕЛУ 8

1. Какой из ниже перечисленных посредников работает от имени клиента и за его счет:

- а) брокер;
- б) дилер;
- в) промышленный и торговый агент.

Ответ: а).

2. Какой из каналов сбыта эффективен при распространении продукции массового потребления:

- а) прямой;
- б) косвенный.

Ответ: б).

9. ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

9.1. Сущность и классификация персонала предприятия

Кадры предприятия – это все работники предприятия, которые находятся в списочном составе предприятия в трудоспособном состоянии и годные по состоянию здоровья для производственной деятельности.

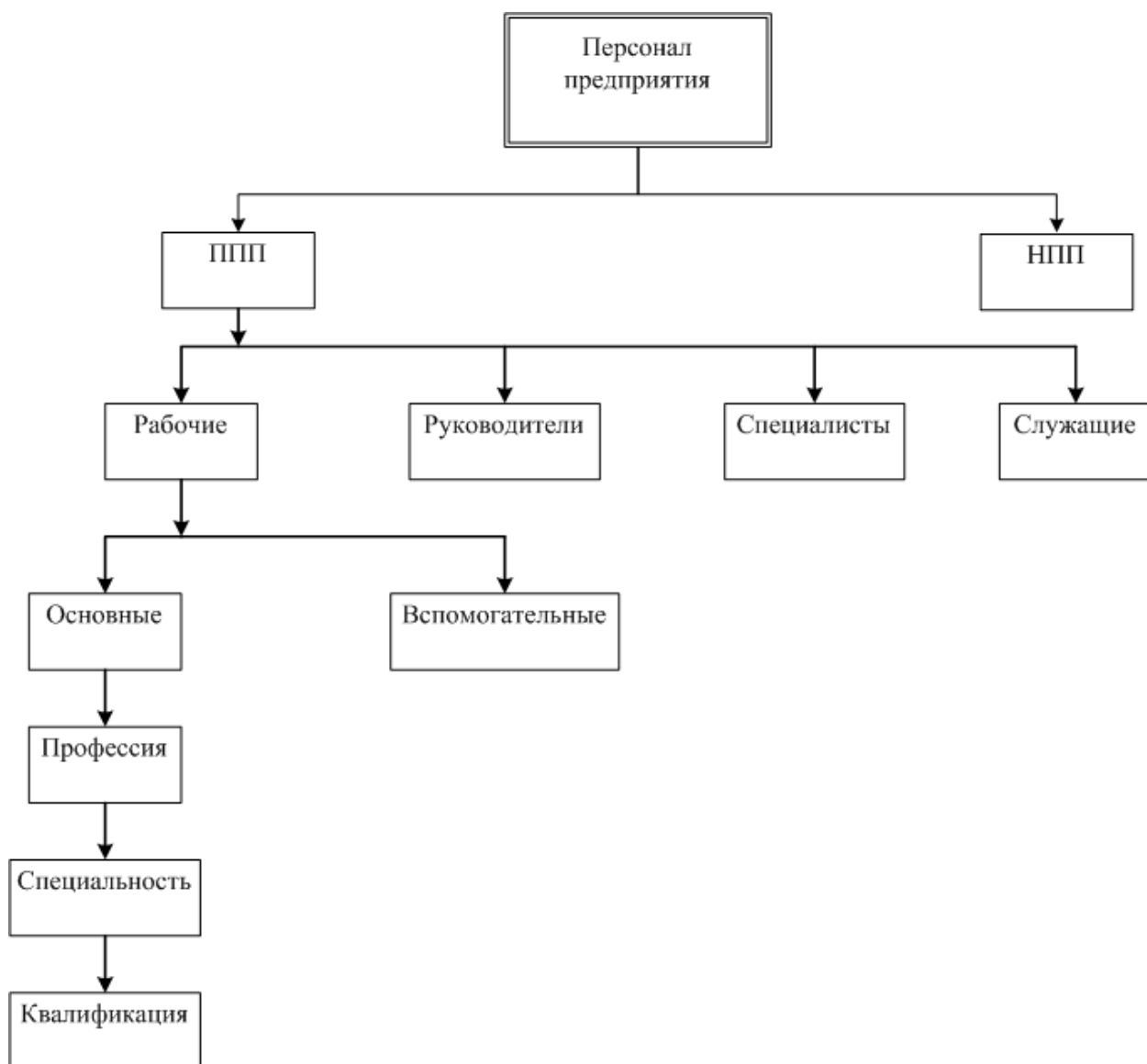


Рисунок 9.1.1 - Состав и классификация персонала предприятия

Все работники предприятия в зависимости от сферы деятельности подразделяются на две группы:

1. Промышленно - производственный персонал, то есть это те работники предприятия, которые непосредственно заняты производством продукции, оказанием услуг, а также участвуют в обслуживании основного производства предприятия;

2. Непромышленно – производственный персонал – это те работники предприятия, которые заняты в социальной сфере.

В свою очередь промышленно – производственный персонал подразделяется на 4 категории работников:

1) Рабочие, то есть это те работники предприятия, которые производят продукцию, оказывают услуги и обслуживают процесс производства продукции.

2) Руководители – это те работники предприятия, которые заняты

процессом планировании и организации производственной деятельности предприятия. Руководители подразделяются на 3 уровня:

а) руководители высшего звена, которые ставят и решают стратегические цели и задачи предприятия на основании перспективного плана развития предприятия и полученной информации от руководителей среднего звена;

б) руководители среднего звена – это те работники, которые обрабатывают, группируют первичную информацию и с различными предложениями данную информацию предоставляют высшему звену. Эти руководители доводят задачи и цели деятельности предприятия до руководителей низшего звена;

в) руководители низшего звена – осуществляют непосредственную работу за исполнителями. Они доводят до исполнителей плановые задания, контролируют ход выполнения работ, собирают первичную информацию и представляют их руководителям среднего звена.

Функции выполняемые руководителями (аппарата управления):

1) Планирование – это определение и постановка целей и задач перед исполнителями.

2) Организация – здесь необходимо обеспечить всем необходимым исполнителей, для того, чтобы достичь поставленные цели и задачи.

3) Мотивация, т.е. это необходимо заинтересовать исполнителей и побудить их внутреннее желания, чтобы они достигли и решили поставленные цели и задачи наилучшим образом.

4) Функции контроля, т.е. это сопоставление полученных результатов деятельности с поставленными целями и задачами.

Контроль бывает 3 видов:

а) предварительный, т.е. руководитель должен убедиться, что исполнитель понял и знает как решить поставленную задачу;

б) промежуточный, когда контроль производится в ходе выполнения работы;

в) окончательный, когда полученный результат и выполненная работа сравниваются с поставленной задачей.

3) Специалисты – это те работники предприятия, которые заняты текущим планированием и организацией производственной деятельности предприятия (работники технического отдела, качества, начальник труда и зарплаты и др.).

4) Служащие – это те работники предприятия, которые обслуживают производственную деятельность предприятия. В свою очередь рабочие в зависимости от сферы производственной деятельности подразделяются на две группы:

1) основные рабочие – это те рабочие, которые заняты в основном производстве и непосредственно производят продукцию или обслуживают производственный процесс;

2) вспомогательные рабочие – это те рабочие, которые обслуживают основное производство и заняты в вспомогательном производстве предприятия (ремонтное хозяйство, транспортное и энергетическое хозяйство, материально – техническое снабжение избытка готовой продукции).

Все рабочие в свою очередь подразделяются на профессии. Профессия – это наличие у работника определенных теоретических знаний и практических навыков в какой-либо области деятельности. Профессия подразделяется на специальности, т.е. это наличие у работника специфических и теоретических знаний и практических навыков.

9.2. Показатели движения и эффективного использования персонала предприятия

К основным показателям движения персонала предприятия относятся коэффициент по приему, выбытия, текучести и постоянства.

1. Коэффициент оборота по приему работников

$$K_{об.пр.} = (\text{количество принятых работников}) / (\text{средняя списочная численность работников}) \quad (9.1)$$

2. Коэффициент выбытия

$$K_{об.выб.} = (\text{количество уволенных работников за определенный период}) / (\text{среднесписочная численность работников}) \quad (9.2)$$

3. Коэффициент текучести кадров

$$K_{тек} = (\text{количество уволенных работников по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины}) / (\text{среднесписочная численность работников}) \quad (9.3)$$

4. Коэффициент постоянного состава

$$K_{пост} = (\text{численность работников, которые проработали полный календарный день}) / (\text{среднесписочная численность работников}) \quad (9.4)$$

К основным показателям эффективности использования работников и предприятия относятся:

1) Фонд рабочего времени рабочего (ФРВ), который отражает затраты живого человеческого труда на производство какого либо объема продукции и данный показатель зависит от следующих факторов:

- численности рабочих;
- число рабочих дней одного рабочего;
- продолжительность рабочей смены одного рабочего.

$$ФРВ = ЧР \cdot Д \cdot П_{см}, \quad (9.5)$$

где ЧР – численность рабочих;

Д – число рабочих дней, отработанных одним рабочим, дни;

П_{см} – продолжительность рабочей смены рабочего, час.

В экономической литературе ФРВ называется трудоемкостью (TE_i) и выражается человек в часах:

$$TE_i = \text{ФРВ} / \text{ВП}_{\text{нат. единицах}} \quad (9.6)$$

2) Годовая выработка на одного работника ($ГВ_{\text{ппп}}$), который отражает объем производимой продукции на одного работника и зависит от следующих факторов:

- удельного веса рабочих в общей численности работников;
- число рабочих дней одного рабочего;
- продолжительность рабочей смены одного рабочего;
- часовой выработки одного рабочего.

$$ГВ_{\text{ппп}} = У_{\text{драб.}} \cdot Д \cdot П_{\text{см}} \cdot ЧВ_{\text{раб}}, \quad (9.7)$$

где $У_{\text{драб.}}$ – удельный вес рабочих в общей численности работников предприятия;

$ЧВ_{\text{раб}}$ – часовая выработка рабочего, тн, шт, руб

3) Годовая выработка на одного рабочего. Показывает объем выпущенной продукции ($ГВ_{\text{раб}}$) или оказанных услуг на одного рабочего и зависит от следующих факторов:

- числа рабочих дней одного рабочего;
- продолжительность рабочей смены;
- часов выработки одного рабочего.

$$ГВ_{\text{раб}} = Д \cdot П_{\text{см}} \cdot ЧВ_{\text{раб}} \quad (9.8)$$

4) Использование фонда заработной платы рабочих ($ФЗП_{\text{раб}}$), который зависит от следующих факторов:

- численности рабочих;
- число рабочих дней одного человека;
- продолжительность рабочей смены одного рабочего;
- часовой заработной платы рабочего.

$$ФЗП_{\text{раб}} = ЧР \cdot Д \cdot П_{\text{см}} \cdot ЧЗП, \quad (9.9)$$

где $ЧЗП$ – часовая заработная плата рабочего, руб.

5) Рентабельность персонала ($R_{\text{ппп}}$), который показывает сумму прибыли, приходящей на одного работника и зависит от следующих факторов:

- прибыли предприятия;
- выручки от продажи продукции и услуг;
- объема выпущенных продукции в денежном выражении;
- численности персонала.

В расчетах применяется чистая прибыль или прибыль от реализации продукции.

$$R_{\text{ппп}} = (П(ЧП) / ППП) \cdot (П(ЧП) / В) \cdot (В / \text{ВП}_{\text{дв.}}) \cdot (\text{ВП}_{\text{дв.}} / ППП) = R_{\text{прод}} \cdot Д_{\text{вп.}} \cdot ГВ_{\text{ппп}}, \quad (9.10)$$

где ППП – численность персонала, чел.;
 В – выручка от реализации продукции, руб;
 $R_{\text{прод}}$ – рентабельность продукта;
 $D_{\text{вп}}$ – доля выручки в составе выпущенной продукции;
 $ГВ_{\text{ппп}}$ – годовая выработка на одного человека.

9.3. Производительность труда и методы оценки

Под производительностью труда понимается объем выпущенной продукции в натуральных единицах или в денежном выражении на одного работника или на одного рабочего за определенный период времени. При определении производительности труда по отношению заработной платы работников предприятия, необходимо соблюдать следующий экономический закон: темпы роста производительности труда должны опережать темпы роста средней заработной платы.

Существуют следующие методы определения производительности труда:

1) Натуральный метод ($ПТ_{\text{нм}}$), т.е. когда производительность труда на одного рабочего или работника определяется объемом выпущенной продукции в натуральных единицах.

$$ПТ_{\text{нм}} = ВП_{\text{н.ед.}} / ППП(\text{ЧР}), \quad (9.11)$$

где ППП(ЧР) – численность рабочих.

Темпы роста ($T_{\text{пт}}$) производительности труда натуральным методом:

$$T_{\text{пт}} = ПТ_{\text{нмф}} / ПТ_{\text{н.м.пл.}} \times 100\% \quad (9.12)$$

Темпы прироста ($T_{\text{прир.}}$):

$$T_{\text{прир.}} = ПТ_{\text{нмф}} / ПТ_{\text{н.м.пл.}} \times 100\% - 100\% \quad (9.13)$$

2) Денежный ($ПТ_{\text{д.в.}}$) (стоимостной) метод показывает годовую выработку на одного рабочего или работника в денежном выражении за определенный период.

$$ПТ_{\text{д.в.}} = ВП_{\text{д.в.}} / ППП(\text{ЧР}) \quad (9.14)$$

Темпы роста при денежном методе ($T_{\text{птд.в.}}$)

$$T_{\text{птдв}} = ПТ_{\text{д.в.фактич.}} / ПТ_{\text{д.в.пл.}} \times 100\% \quad (9.15)$$

Темпы прироста при денежном методе ($T_{\text{прир.}}$)

$$T_{\text{прир}} = ПТ_{\text{д.в.ф.}} / ПТ_{\text{д.в.пл.}} \times 100\% - 100\% \quad (9.16)$$

3) Трудовой метод, показывает затраты живого человеческого труда на выпуск единицы продукции и выражается в человек в часах.

$$ПТ_{Т.М.} = ФРВ / ВП_{НАТ.ЕД.} \quad (9.17)$$

Темпы роста ($Т_{П.Т.Т.М.}$) при трудовом методе:

$$Т_{П.Т.} = ПТ_{Т.М.ПЛАН.} / ПТ_{Т.М.ФАКТ.} \times 100\% \quad (9.18)$$

Темпы прироста ($Т_{прир.}$) при трудовом методе:

$$Т_{прир.} = ПТ_{Т.М.ПЛАН.} / ПТ_{Т.М.ФАКТ.} \times 100\% - 100\% \quad (9.19)$$

Чем ниже ПТ по трудовому методу, тем лучше.

Существуют основные направления и пути роста производительности труда:

- 1) Автоматизация производства продукции;
- 2) Внедрение достижений науки и техники;
- 3) Применение современных материалов при производстве продукции;
- 4) Сокращение целодневных потерь рабочего времени;
- 5) Сокращение внутрисменных потерь рабочего времени;
- 6) Снижение затрат живого человеческого труда;
- 7) Повышение качества выпускаемой продукции.

ТЕСТЫ К РАЗДЕЛУ 9

1. Какие виды деятельности относятся к функциям руководителей низшего звена:

- а) разрабатывают и составляют стратегические задачи, цели и планы;
- б) доводят задачи и цели до исполнителей;
- в) анализируют первичную информацию и их группируют;
- г) разрабатывают и составляют текущие задачи, цели и планы;
- д) контролируют ход выполнения работ исполнителями.

Ответ: б), д).

2. На изменение фонда рабочего времени (ФРВ) влияют:

- а) численность рабочих;
- б) число рабочих дней одного рабочего;
- в) продолжительность рабочей смены одного рабочего;
- г) численность всех работников предприятия;
- д) удельный вес рабочих в общей численности работников предприятия.

Ответ: а), б), в).

3. Производительность труда на одного работника - это:

- а) объем выпущенной продукции в натуральных единицах и сумма прибыли на одного рабочего;
- б) объем выручки и общие затраты на одного работника;
- в) объем выпущенной продукции в натуральных единицах на одного работника;

г) объем выпущенной продукции в денежном выражении на одного работника;

д) объем выпущенной продукции в денежном выражении и сумма прибыли на одного работника.

Ответ: в), г).

10. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

10.1. Сущность заработной платы, принципы и методы ее исчисления и планирования

Политика в области оплаты труда является составной частью управления предприятием, и от нее значительной мере зависит эффективность его работы, так как заработная плата является одним из важнейших стимулов в рациональном использовании рабочей силы. И об этом необходимо всегда помнить.

В литературе отсутствует общепринятая трактовка заработной платы. Приведем некоторые из них.

Заработная плата – это выражение в денежной форме часть национального дохода, которая распределяется по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником, поступает в его личное потребление.

Заработная плата – это вознаграждение за труд.

Оплата труда работников – это цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе.

Можно сказать и так, что **заработная плата** – это часть издержек на производство и реализацию продукции, идущая на оплату труда работников предприятия.

Трудовой кодекс Российской Федерации в статье 129 главы 20 дает юридическое определение оплаты труда и заработной платы.

Оплата труда – система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

Заработная плата – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

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

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

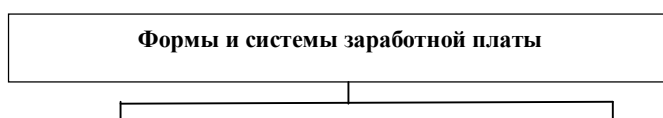
Вполне очевидно, что реальная заработная плата зависит от величины номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги. Например, при повышении номинальной заработной платы на 15% и инфляции за этот период на уровне 10% реальная заработная плата увеличится только на 5%. Таким образом, превышение инфляции по сравнению с ростом номинальной заработной платы, и наоборот. При отсутствии инфляции рост номинальной заработной платы означает такой же рост и реальной заработной платы.

Кроме того, необходимо иметь в виду, что если цены не в полной мере учитывают качество продукции, то реальная заработная плата находится в прямой зависимости от качества продукции. Поэтому система оплаты труда на каждом предприятии должна учитывать происходящие инфляционные процессы.

При разработке политики в области заработной платы и ее организации на предприятии необходимо учитывать следующие принципы при оплате труда:

- справедливость, т.е. равная оплата труда за равный труд;
- учет сложности выполняемой работы и уровня квалификации труда;
- учет вредных условий труда и тяжелого физического труда;
- стимулирование за качество труда и добросовестное отношение к труду;
- материальное наказание за допущенный брак и безответственное отношение к своим обязанностям, приведшие к каким-либо негативным последствиям;
- опережение темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста средней заработной платы;
- индексация заработной платы в соответствии с уровнем инфляции;
- применение прогрессивных форм и систем оплаты труда, которые в наибольшей степени отвечают потребностям предприятия.

В современных условиях на предприятиях применяются различные формы и системы оплаты труда (рис. 12.1), но наибольшее распространение получили две формы оплаты труда: сдельная и повременная.



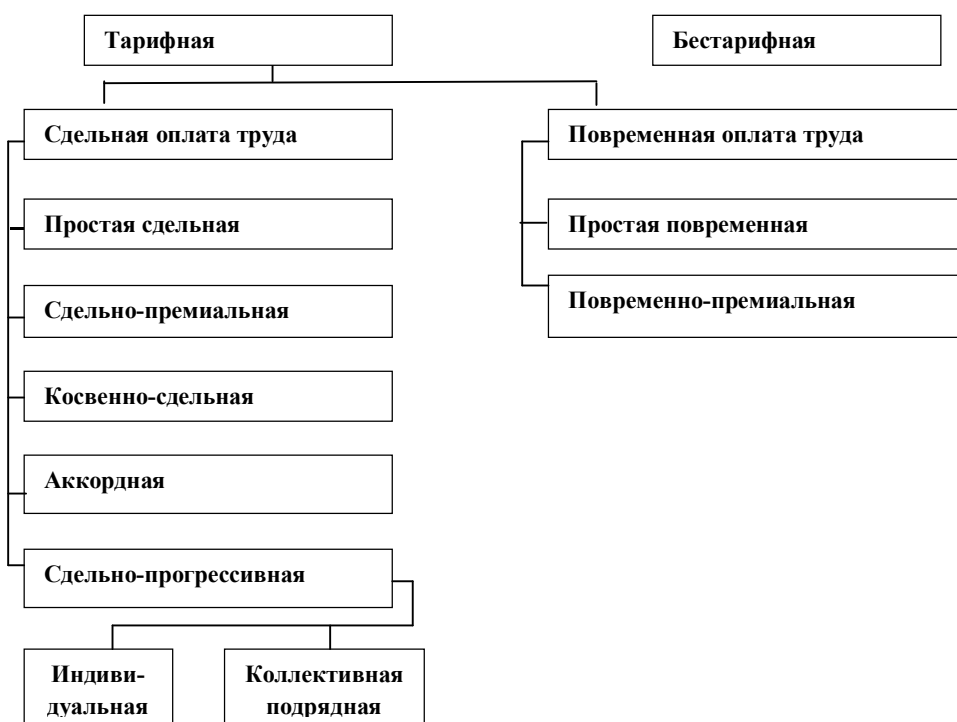


Рисунок 12.1 - Формы и системы заработной платы

Сдельная оплата труда – это оплата труда за количество произведенной продукции (работ, услуг).

Чаще всего на предприятии применяется не простая сдельная оплата труда, а сдельно-премиальная.

Сдельно-премиальная – это такая система оплаты труда, когда рабочий получает не только сдельный заработок, но и премию. Премия обычно устанавливается за достижение определенных показателей: выполнение плана производства продукции, заданий по качеству продукции или экономии в расходовании материальных и ТЭР и др.

Повременная оплата труда – это оплата труда за отработанное время, но не календарное, а нормативное, которое предусматривается тарифной системой.

Повременно-премиальная – это такая оплата труда, когда рабочий получает не только заработок за количество отработанного времени, но и определенный процент премии к этому заработку.

Целесообразность применения сдельной или повременной системы оплаты труда зависит от многих факторов, которые сложились на момент принятия решения.

Повременную оплату труда наиболее выгодно применять, если:

- на предприятии функционируют поточные и конвейерные линии со строго заданным ритмом;
- функции рабочего сводятся к наблюдению и контролю за ходом технологического процесса;

- затраты на определение планового и учет производственного количества продукции относительно велики;
- количественный результат труда не может быть измерен и не является определяющим;
- качество труда важнее его количества;
- работа является опасной;
- работа неоднородна по своему характеру и нерегулярна по нагрузке;
- на данный момент увеличение выпуска продукции (работ, услуг) на том или ином рабочем месте является нецелесообразным для предприятия;
- увеличение выпуска продукции может привести к браку или снижению ее качества.

Сдельную оплату труда на предприятии наиболее целесообразно применять в следующих случаях:

- имеется возможность точного учета объемов выполняемых работ;
- имеются значительные заказы на производимую продукцию, а численность рабочих ограничена;
- одно из структурных подразделений предприятия (цех, участок, рабочее место) является «узким» местом, т.е. сдерживает выпуск продукции в других технологически взаимосвязанных подразделениях;
- применение этой системы отрицательно не отразится на качестве продукции;
- существует острая необходимость в увеличении выпуска продукции в целом по предприятию.

Сдельную оплату труда не рекомендуется использовать в том случае, если:

- ухудшается качество продукции;
- нарушаются технологические режимы;
- ухудшается обслуживание оборудования;
- нарушаются требования техники безопасности;
- перерасходуются сырье и материалы.

Аккордная оплата труда – это разновидность сдельной оплаты труда, сущность которой заключается в том, что расценка устанавливается на весь объем подлежащих выполнению работ с указанием срока их выполнения.

На предприятии наиболее целесообразно применять аккордную оплату труда в следующих случаях:

- предприятие не укладывается в срок с выполнением какого-либо заказа, и при его невыполнении оно обязано будет заплатить значительные суммы штрафных санкций в связи с условиями договора;
- при чрезвычайных обстоятельствах (пожаре, обвале, выходе из строя основной технологической линии по серьезной причине), которые приведут к остановке производства;
- при острой производственной необходимости выполнения отдельных работ или внедрении нового оборудования на предприятии.

Сдельно-косвенная оплата труда применяется в тех случаях, когда труд рабочего-подсобника не возможно нормировать и заработная плата рабочего-подсобника устанавливается в зависимости от заработной платы рабочего-исполнителя основной работы (в процентном соотношении).

Сдельно-прогрессивная оплата труда применяется при выполнении срочных и аварийных работ и каждая последующая работа (изделие), выполненная сверх плана (нормы) оценивается по сдельно-прогрессивно растущим расценкам.

На большинстве предприятий основой начисления заработной платы является тарифная ставка и тарифные сетки.

Тарифная ставка – абсолютный размер оплаты труда различных групп и категорий рабочих за единицу времени. Исходной является минимальная тарифная ставка или тарифная ставка первого разряда. Она определяет уровень оплаты наиболее простого труда.

Тарифные сетки служат для установления соотношения в оплате труда в зависимости от уровня квалификации. Это совокупность тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. Тарифный коэффициент низшего разряда принимается равным единице. Тарифные коэффициенты последующих разрядов показывают, во сколько раз соответствующие тарифные ставки больше тарифной ставки первого разряда.

С переходом на рыночные отношения произошли довольно существенные изменения в организации заработной платы на предприятиях. Расширены права предприятий в распределении заработанных ими средств. Государство оставляет за собой только: регулирование минимальной заработной платы, ее корректировку по мере инфляции и создание равных возможностей для организаций по зарабатыванию средств на оплату труда. Кроме того, в Кодексе о труде регламентируются минимальные компенсационные выплаты за работу в выходные и праздничные дни, во время сверхурочной работы, предельные размеры работы по совместительству, повышенные размеры оплаты труда во вредных и тяжелых условиях труда, оплата во время вынужденного простоя и доплаты подросткам (более детально все эти вопросы приведены в Приложении к этой главе).

Все же остальные вопросы организации оплаты труда переданы в компетенцию коммерческих организаций (предприятий).

С переходом предприятий на рыночные отношения и предоставлением им большей самостоятельности в области оплаты труда перед ними встала проблема в решении следующих вопросов:

- создание современных методик распределения фонда оплаты труда по подразделениям, бригадам и исполнителям;
- разработка заводских тарифных систем, основанных на «плавающем» тарифе;
- внедрение бестарифных систем оплаты труда;
- стимулирование текущих результатов деятельности;

- поощрение предпринимательской и изобретательской деятельности;
- отражение вопросов оплаты труда в контрактах и коллективных договорах;
- определение целесообразности стимулирования рискованных мероприятий.

Конкретные размеры ставок и окладов, а также соотношения в их размере между категориями персонала и работниками различных профессионально-квалификационных групп определяются на предприятиях условиями коллективных договоров или приказами по предприятию. При этом целевой функцией любого предприятия (его собственников и наемных работников) является максимизация дохода, т.е. средств на оплату труда и чистой прибыли. Однако в росте каждого из указанных двух видов дохода собственники и наемные работники заинтересованы по-разному. Для собственников главное – увеличение чистой прибыли и выплачиваемых из нее дивидендов, для наемных работников – увеличение расходов на оплату труда.

Разрешение противоречий в интересах собственников и руководителей, с одной стороны, и наемных работников – с другой, происходит путем заключения коллективных договоров. В них определяются размеры и условия стимулирования выплат и надбавок за отклонения от нормальных условий труда, за работу в ночное и сверхурочное время и др.

Для смягчения противоречий и «идентификации» интересов собственников и наемных работников необходимо разрабатывать системы поощрения наемных работников из прибыли.

Коллектив предприятия самостоятельно формирует фонд оплаты труда, который является составной частью средств, направляемых на потребление. В состав данного фонда включаются: все начисленные предприятием суммы заработной платы независимо от источников финансирования; стимулирующие и компенсирующие выплаты, в том числе и индексацией доходов в пределах норм, установленных законодательством; денежные суммы, начисленные работникам за непроработанное время, в течение которого за ними сохраняется заработная плата в соответствии с порядком, предусмотренным законодательством.

Заработная плата планируется и определяется исходя из планируемого рабочего времени и объема производства по тарифным ставкам, окладам или сдельными расценкам.

В качестве методики можно рекомендовать следующий порядок определения величины фонда заработной платы рабочих, руководителей, специалистов и служащих.

10.2. Методология оценки формирования и эффективного использования фонда заработной платы

Исходные данные для расчета фонда зарплаты:

а) сменный, явочный, штатный составы для каждого рабочего места;
 б) базовая тарифная ставка, ранговый коэффициент оплаты, тарифные разряды;

в) принятая система оплаты труда;

г) премиальная система;

д) длительность отпуска согласно балансу рабочего времени.

При расчете фонда зарплаты рабочих рассчитываются:

а) тарифный фонд зарплаты рабочих по каждому рабочему месту;

б) доплаты до основного фонда зарплаты рабочих и основной фонд зарплаты рабочих;

в) дополнительная зарплата;

г) отчисления по единому социальному налогу.

Тарифный фонд заработной платы основных и вспомогательных рабочих рассчитывается по формуле:

$$З_{\text{тар}} = T_{\text{эф}} \cdot \text{ЧТС} \cdot P_{\text{сп}}, \quad (10.1)$$

где $T_{\text{эф}}$ – эффективный фонд рабочего времени для 5 бригад (берется из баланса рабочего времени), ч;

ЧТС – часовая тарифная ставка, руб/ч.;

$P_{\text{сп}}$ – списочная численность рабочих, чел.

$$\text{ЧТС} = (\text{РКО} \cdot \text{БТС} + \text{ЧТС}_{\text{доп}}) \cdot K_{\text{вр}} \cdot K_{\text{доп}}, \quad (10.2)$$

где РКО – ранговый коэффициент оплаты;

БТС – базовая тарифная ставка;

$\text{ЧТС}_{\text{доп}}$ – доплата на питание и на дорогу;

$K_{\text{вр}}$ – коэффициент, учитывающий условия труда;

$K_{\text{доп}}$ – коэффициент, учитывающий сокращенную рабочую неделю.

Расчет суммы оплаты премиальных:

$$З_{\text{прем}} = З_{\text{тар}} \cdot a / 100, \quad (10.3)$$

где a – размер премии, в %

Расчет зарплаты за работу в ночные часы определяем по формуле:

$$З_{\text{ноч}} = D_{\text{ноч}} \cdot T_{\text{эф.ноч}} \cdot \text{ЧТС} \cdot P_{\text{сп}}, \quad (10.4)$$

где $D_{\text{ноч}}$ – доплата за работу в ночное время;

$T_{\text{эф.ноч}}$ – количество отработанных часов в ночное время, час.

Количество отработанных в ночное время часов рассчитываем по формуле:

$$T_{\text{эф.ноч}} = T_{\text{эф}} / K_{\text{бр}}, \quad (10.5)$$

где $K_{\text{бр}}$ – количество бригад, принятых согласно графику сменности и условиям труда.

Оплату за работу в праздничные дни рассчитываем по формуле:

$$З_{\text{празд.}} = T_{\text{эф.празд}} \cdot \text{ЧТС} \cdot P_{\text{сп}}, \quad (10.6)$$

где $T_{\text{эф.празд}}$ - отработанное время в праздничные дни, час.

Отработанное время в праздничные дни рассчитываем по формуле:

$$T_{\text{эф.празд}} = (D_{\text{празд}} \cdot P_{\text{сут}}) / K_{\text{бр}}, \quad (10.7)$$

где $D_{\text{празд}}$ – число праздничных дней (из баланса рабочего времени), дни;

$P_{\text{сут}}$ – продолжительность суток, час.

Основной фонд заработной платы рассчитываем по формуле:

$$Z_{\text{осн}} = Z_{\text{тар}} + Z_{\text{прем}} + Z_{\text{ноч}} + Z_{\text{празд}} \quad (10.8)$$

Дополнительная заработная плата включает в себя оплату отпускных, ученических отпусков, оплату за выполнение государственных и общественных обязанностей.

Укрупненно дополнительная заработная плата может принята в размере 10-15 % от основного фонда зарплаты.

$$Z_{\text{доп}} = Z_{\text{осн}} \cdot D_{\text{доп}} / 100, \quad (10.9)$$

где $D_{\text{доп}}$ – размер дополнительной заработной платы в % от основной зарплаты.

Годовой фонд заработной платы производственных рабочих состоит из основного и дополнительного фонда заработной платы.

$$Z_{\text{год}} = Z_{\text{осн}} + Z_{\text{доп}} \quad (10.10)$$

Предприятия всех форм собственности производят отчисления в пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования и фонд занятости от годового фонда заработной платы всех работников и определяется:

$$O_{\text{соц}} = (Z_{\text{год}} \cdot б) / 100, \quad (10.11)$$

где $Z_{\text{год}}$ – годовое фонд заработной платы работников, руб.;

$б$ – ставки отчислений, %.

С целью оценки эффективного использования фонда заработной платы рабочих-сдельщиков и рабочих-повременщиков применяются следующие модели.

Фонд заработной платы рабочих-повременщиков практически не зависит от объема выпущенной продукции или объема оказанных услуг и данный фонд называется постоянным.

$$\Phi ZП_{\text{пост}} = ЧР \cdot Д \cdot П_{\text{см}} \cdot ЧЗП, \quad (10.12)$$

где $\Phi ZП_{\text{пост}}$ – постоянная часть фонда заработной платы (заработная плата рабочих-повременщиков), руб.

Переменная часть фонда заработной платы ($\Phi ZП_{\text{перем}}$) зависит от изменения объема выпущенной продукции или оказанных услуг ($ВП_{\text{общ}}$), структуры выпущенной продукции или оказанных услуг ($Уд_i$), удельной трудоемкости ($ТЕ_i$), уровня среднечасовой оплаты труда ($ОТ_i$).

$$\PhiЗП_{\text{перем}} = \Sigma (\text{ВП}_{\text{общ}} \cdot \text{У}_{\text{дi}} \cdot \text{ТЕ}_{\text{i}} \cdot \text{ОТ}_{\text{i}}) \quad (10.13)$$

В ходе оценки использования фонда оплаты труда необходимо выявить абсолютное и относительное отклонение фактической его величины от плановой.

Абсолютное отклонение ($\Delta\PhiЗП_{\text{абс}}$) определяется сравнением фактически использованных средств на оплату труда ($\PhiЗП_{\text{ф}}$) с плановым фондом заработной платы ($\PhiЗП_{\text{пл}}$) в целом по предприятию, производственным подразделениям и категориям работников.

$$\Delta\PhiЗП_{\text{абс}} = \PhiЗП_{\text{пост.ф.}} - \PhiЗП_{\text{пост.пл.}} \quad (10.14)$$

Относительное отклонение ($\Delta\PhiЗП_{\text{отн}}$) рассчитывается как разность между фактически начисленной суммой зарплаты и плановым фондом, скорректированным на коэффициент выполнения плана по производству продукции ($K_{\text{ВП}}$) и при этом необходимо учитывать, что корректируется только переменная часть фонда оплаты труда.

$$\Delta\PhiЗП_{\text{отн}} = \PhiЗП_{\text{ф}} - (\PhiЗП_{\text{перем.пл.}} \cdot K_{\text{ВП}} + \PhiЗП_{\text{пост.пл.}}) \quad (10.15)$$

В процессе оценки также следует установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда и для этого необходимо рассчитать:

Индекс средней заработной платы ($I_{\text{сз}}$):

$$I_{\text{сз}} = \text{СЗ}_{\text{ф}} / \text{СЗ}_{\text{пл}}, \quad (10.16)$$

где $\text{СЗ}_{\text{ф}}$, $\text{СЗ}_{\text{пл}}$ – фактическая и плановая средняя зарплата работающих, руб.

Индекс производительности труда ($I_{\text{гв}}$):

$$I_{\text{гв}} = \text{ГВ}_{\text{ПППф}} / \text{ГВ}_{\text{ПППпл}} \quad (10.17)$$

Коэффициент опережения ($K_{\text{оп}}$):

$$K_{\text{оп}} = I_{\text{гв}} / I_{\text{сз}} \quad (10.18)$$

Экономия (-Э) или перерасход (+Э) фонда зарплаты работающих:

$$\pm \text{Э} = \PhiЗП_{\text{ф}} \cdot [(I_{\text{сз}} - I_{\text{гв}}) / I_{\text{сз}}] \quad (10.19)$$

ТЕСТЫ К РАЗДЕЛУ 10

1. Тарифный фонд заработной платы не зависит:

- а) от часовой тарифной ставки;
- б) от эффективного фонда рабочего времени рабочего;
- в) от себестоимости единицы продукции;
- г) от численности рабочих;

д) от квалификационного коэффициента.

Ответ: в).

2. В состав основного фонда заработной платы не входят:

а) оплата премиальных;

б) оплата отпускных;

в) оплата за выполнение государственных и общественных обязанностей;

г) оплата за работу в праздничные дни;

д) оплата за работу в ночное время.

Ответ: б), в).

3. На изменение постоянной части фонда оплаты труда рабочих влияют следующие факторы:

а) численность рабочих и часовая заработная плата;

б) число рабочих дней одного рабочего и продолжительность рабочей смены;

в) количество выпущенной продукции;

г) численность персонала предприятия;

д) количество выходных и праздничных дней.

Ответ: а), б).

11. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

11.1. Понятие «издержки» производства, виды издержек

Анализ динамики затрат находится в фокусе внимания каждого предприятия.

Издержки (затраты) производства – это стоимость всех затрачиваемых материалов и услуг для производства продукции.

Экономические издержки – это те выплаты, которые должно сделать предприятие владельцам ресурсов, чтобы привлечь их для определенного производственного процесса и отвлечь их от альтернативных вариантов применения.

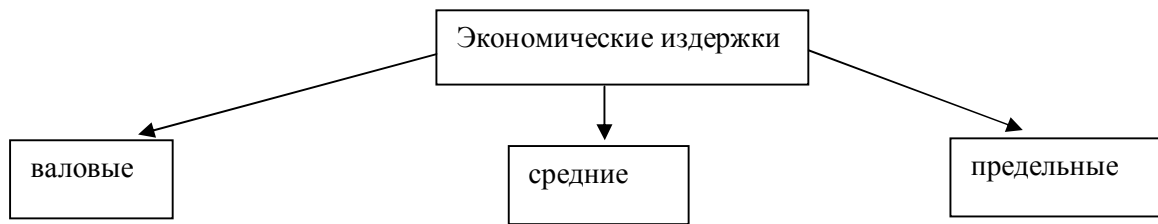


Рисунок 11.1.1 - Составляющие экономических издержек

Валовые (полные) издержки ($Z_{\text{общ}}$) это сумма затрат, которые имеет фирма при производстве данного объема продукции.

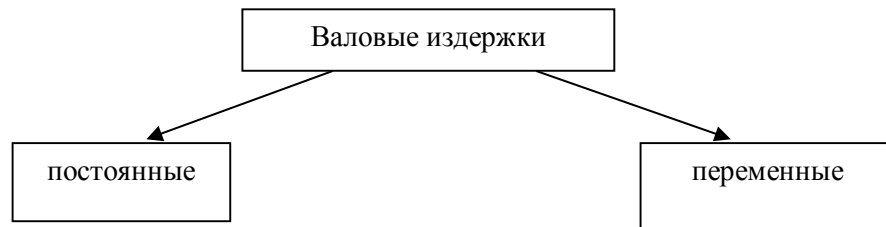
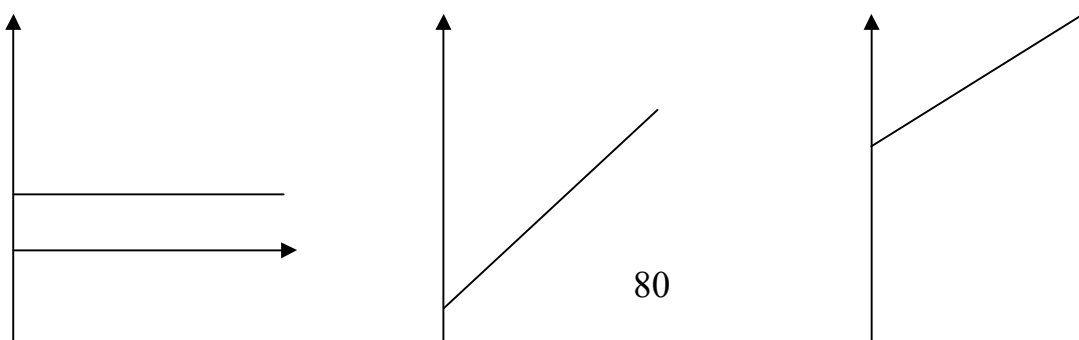


Рисунок 11.1.2 - Состав валовых издержек

Постоянные издержки ($A_{\text{общ}}$) – это издержки, которые не зависят от роста или падения объемов производства. К ним относятся: амортизационные отчисления, заработная плата административно-управленческого персонала (АУП), арендные платежи, платежи (проценты) по кредитам.

Переменные издержки ($Z_{\text{пер}}$) – это издержки, которые напрямую зависят от объема производства. Они складываются из: заработной платы рабочих-сдельщиков, стоимости сырья и материалов, стоимости покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий.

$$Z_{\text{общ}} = A_{\text{общ}} + Z_{\text{пер}} \quad (11.1)$$



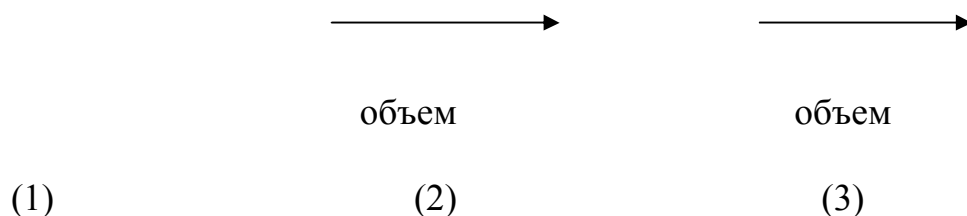


Рисунок 11.1.3 - Динамика постоянных (1), переменных (2) и полных (3) затрат предприятия

Постоянные затраты предприятия не изменяются до тех пор, пока деятельность не достигнет определенного объема. После чего некоторые постоянные затраты могут измениться и, следовательно, им необходимо присвоить условно-постоянный характер. Например, предприятие приобретает новое производственное оборудование и увеличивает производственные площади. Следовательно, происходит увеличение ежегодной суммы амортизационных отчислений и арендных платежей. Рост условно-постоянных расходов происходит скачкообразно, как это представлено на рис. 11.1.4.

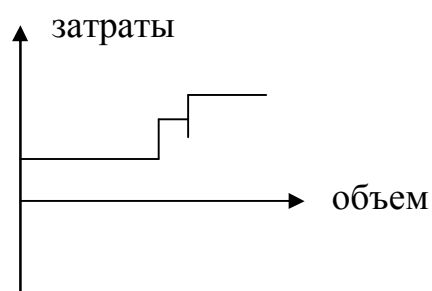
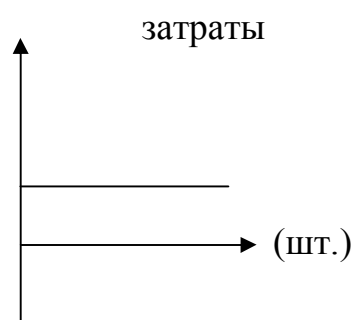
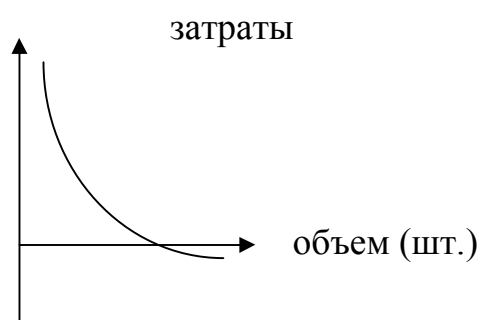


Рисунок 11.1.4 - Динамика условно-постоянных расходов

Средние издержки ($З_{\text{сред}}$) – это издержки в расчете на единицу произведенного товара. Это затраты на изготовление единицы продукции, получаемые делением общей суммы затрат за определенный период времени на количество изготовленной за этот период продукции.

$$З_{\text{сред}} = A_{\text{общ}} / \text{ВП} + З_{\text{пер}} / \text{ВП}, \quad (11.2)$$

где ВП – объем продукции.



(1)

(2)

Рисунок 11.1.5 - Динамика постоянных затрат (1) и переменных затрат (2) на единицу выпускаемой продукции

Предельные издержки – величина, на которую возрастают общие затраты предприятия при увеличении количества выпускаемых изделий на единицу. Другими словами, это маржинальные (от англ. Margin – граница) затраты.

11.2. Себестоимость продукции. Калькулирование себестоимости продукции

Себестоимость – это все затраты, произведенные организацией за отчетный период для производства и реализации товаров и услуг, уменьшающие размер налогооблагаемой прибыли согласно действующему законодательству.

Базой для определения себестоимости является калькуляция – способ определения затрат в стоимостной (денежной) форме на производство единицы или группы единиц продукции (работ, услуг).

Статьи калькуляции себестоимости зависят от отрасли, типа производства, видов услуг, однако на большинстве предприятий используются следующие статьи по элементам затрат, которые позволяют определить общие затраты на выпуск и реализацию продукции (работ):

- материалы и энергия (за вычетом НДС);
- заработная плата и отчисления;
- накладные расходы;
- затраты на сбыт и распределение;
- амортизационные отчисления;
- налоги, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг).

В статью «материалы и энергия» включается стоимость сырья, материалов, комплектующих, топливно-энергетических ресурсов, используемых в процессе производства, а также расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.

Для большинства производственных и торговых предприятий затраты на материалы составляют наиболее важную статью издержек. На производственных предприятиях речь идет о затратах на сырье и вспомогательные материалы, а также на возможные полуфабрикаты, получаемые со стороны. На торговых предприятиях – это затраты на приобретение товара. Поскольку величина этих издержек непосредственно зависит от объема производства и реализации. Однако необходимо иметь в виду, что данные переменные затраты на предприятии могут изменяться пропорционально объему производства, опережать рост объемов производства или расти более низкими темпами сравнимо с объектами

производства. Так, например, низкие закупочные цены при приобретении больших партий, например, в форме оптовых скидок, могут привести к тому, что издержки будут возрастать медленнее, чем объем производства (дигрессивные издержки). И, наоборот, усиленное использование производственных мощностей может привести к перерасходу сырья и росту потерь от брака, что влечет за собой прогрессивный рост издержек на материалы.

Статью «заработная плата и отчисления» составляют издержки по персоналу, которые могут быть отнесены как к категории переменных (заработная плата рабочим – сдельщикам), так и к категории постоянных (заработная плата персоналу с почасовой оплатой труда), а также начисления на фонд оплаты труда.

Начисления на фонд оплаты труда составляют:

22%-в пенсионный фонд;

5,1%-в фонд медицинского страхования;

2,9%-в фонд социального страхования;

0,2-8,5%-в фонд профессиональных заболеваний.

Статью «накладные расходы» составляют две группы расходов: производственные и внепроизводственные к производственным расходам относят: издержки на содержание и ремонт оборудования, топливо и энергию, издержки по содержанию и эксплуатации автотранспорта, затраты на расходные материалы, на связь. К внепроизводственным издержкам относят: расходы на сбыт и распределение продукции, а также финансовые издержки (арендные платежи, выплаты процентов за пользование кредитом, платежи по лизингу и т.д.), которые в соответствии с действующим законодательством относятся на себестоимость продукции. Арендные платежи обычно относятся к постоянным издержкам, однако, если величина арендной платы устанавливается в качестве определенного процента с оборота предприятия, то такие издержки причисляются к переменным. Если фирма арендует помещение, то издержки будут равны общей величине арендной платы. Если помещение принадлежит самому предприятию, то плата за его аренду будет разложена на ряд статей: налоги на недвижимость, страховка, эксплуатационные расходы, амортизация здания.

Сумма по статье «издержки на сбыт и распределение» продукции предприятия в ряде случаев может быть соизмерима с издержками на производство данной продукции. Состав статей издержек может задаваться в соответствии с планом маркетинга, например, затраты на организацию различных видов рекламы продукции, на упаковку товаров, организацию гарантийного ремонта и обслуживания, скидки торговым агентам и дилерам, транспортно-складские расходы и прочие. Данные издержки могут быть отнесены как к постоянным, так и к переменным затратам в зависимости от того, кто осуществляет данные затраты. Так, например, издержки на доставку товаров покупателю считают переменным, если этот вид услуг перепоручается какой-либо третьей стороне, почте, транспортной компании.

Если на предприятии существует для этих целей свой собственный транспорт, то основная часть издержек на него будет относиться к постоянным.

Амортизационные отчисления включают в состав издержек, увеличивая их размер и сокращая сумму налогооблагаемой прибыли. Они стимулируют приобретение оборудования взамен изношенного. Амортизационные отчисления являются калькуляционными издержками и фактически никуда не выплачиваются. Оставаясь в распоряжении предприятия, они сокращают срок окупаемости проектов, увеличивая сумму денежных средств на счете предприятия, свободных от налоговых обязательств.

При формировании себестоимости продукции (работ) по калькуляционным статьям применяются следующие калькуляционные статьи, которые позволяют выявить место возникновения затрат. К калькуляционным статьям относятся:

- основное сырье и материалы (без НДС);
- вспомогательное сырье и материалы (без НДС);
- покупные полуфабрикаты (без НДС);
- энергозатраты (без НДС) (электроэнергия, топливо, пар, вода и т.д.);
- основная заработная плата основных рабочих;
- дополнительная заработная плата основных рабочих;
- начисления на фонд оплаты труда основных рабочих;
- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (амортизация оборудования, транспортных средств, содержание и текущий ремонт оборудования и транспорта, заработная плата вспомогательных рабочих с начислениями на фонд оплаты труда и прочие расходы);
- цеховые расходы (амортизация зданий и сооружений цеха, содержание и текущий ремонт зданий и сооружений цеха, заработная плата руководителей и специалистов цеха с начислениями на фонд оплаты труда, затраты на охрану труда работников цеха и прочие расходы);
- общезаводские (общепроизводственные) расходы (амортизация, содержание и текущий ремонт зданий, сооружений общезаводского назначения, заработная плата с начислениями на фонд оплаты труда работников аппарата управления, затраты на охрану труда работников аппарата управления и прочие расходы);
- внепроизводственные (коммерческие) расходы (затраты на упаковку, тару, транспортировки готовой продукции потребителям, расходы на рекламу и прочие расходы).

При работе предприятия, для правильного включения расходов в себестоимость необходимо применять «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» №

661 от 1.07.95 г., а также учитывать последующие изменения и дополнения к данному положению.

11.3. Основные направления снижения затрат производства продукции

В соответствии с западной практикой, основной целью деятельности предприятия является обеспечение финансовой устойчивости и стабильной доходности акционеров этого предприятия. Для достижения доходности предприятия необходимо контролировать уровень его издержек, чтобы вовремя выявить затраты, имеющие наибольший удельный вес и предпринять возможные меры для их сокращения.



Рисунок 11.3.1 - Алгоритм снижения затрат

Так на промышленных предприятиях можно обнаружить, что существенная доля издержек приходится вовсе не на основное производство, а на энергоресурсы (на промышленном предприятии), материалы (на сборочном производстве), заработную плату (в сфере услуг).

Основные направления снижения затрат:

- организация труда, включающая подготовку рабочего места, полную его загрузку, применение передовых методов управления, обеспечение материалами;
- экономия материальных ресурсов, которые занимают на производстве 3/5 структуры затрат, в частности, рациональное использование сырья, топлива, энергии для производства единицы продукции или всего объема работ, сокращение отходов и потерь, ликвидация брака;
- обеспечение повышенного технического уровня производства, внедрение безотходных способов обработки.

Такие шаги, как контроль цен на материалы и комплектующие и организация тендеров на их закупку, установка отдельных цеховых счетчиков потребления электроэнергии и перевод энергоемких производств на работу в ночную смену становятся нормой. Бывают и нестандартные решения, например, предприятие «Рыбинские моторы» построило собственный генератор и получает, таким образом, 45% потребляемой электроэнергии. Хотя подобное решение обошлось предприятию в 20 млн руб., по расчетам специалистов, оно окупится меньше чем за год, поскольку

собственная энергия в 2,5 раза дешевле. Большой эффект дают оптимизация складских запасов, а также сокращение затрат на транспортировку продукции или выход на новые рынки сбыта, где доставка обойдется дешевле.

11.4. Методология оценки влияния факторов на изменение затрат на производство продукции

В ходе оценки факторов, влияющих на изменение затрат на производство продукции применяют факторные модели:

1. Отдельных видов продукции:

$$C_i = A_{\text{общ } i} / \text{ВП}_i + b_i, \quad (11.3)$$

где C_i – себестоимость оценки какой-либо продукции, руб.;

b_i – переменные затраты на единицу какой-либо продукции, руб.

2. Общие затраты на отдельный вид продукции и на несколько видов продукции:

$$З_{\text{общ}} = (\text{ВП}_i \cdot b_i) + A_{\text{общ } i} \quad (11.4)$$

$$З_{\text{общ}} = \Sigma(\text{ВП}_{\text{общ } i} \cdot \text{УД}_i \cdot b_i) + A_{\text{общ } i} \quad (11.5)$$

3. Прямые трудовые затраты:

- на единицу продукции

$$\text{УЗП}_i = \text{ТЕ}_i \cdot \text{ОТ}_i, \quad (11.6)$$

где УЗП_i – удельные прямые трудовые затраты, руб.

- на один вид продукции

$$\text{ЗП}_i = \text{ВП}_i \cdot \text{ТЕ}_i \cdot \text{ОТ}_i \quad (11.7)$$

- на несколько видов продукции

$$\text{ЗП}_{\text{общ}} = \Sigma(\text{ВП}_{\text{общ } i} \cdot \text{УД}_i \cdot \text{ТЕ}_i \cdot \text{ОТ}_i) \quad (11.8)$$

4. Прямые материальные затраты:

- на единицу продукции

$$\text{УМЗ}_i = \Sigma(\text{Нр}_i \cdot \text{Ц}_i), \quad (11.9)$$

где УМЗ_i – удельные материальные затраты, руб.;

Нр_i – норма расхода материальных ресурсов, тн, шт, кг;

Ц_i – цена единицы материальных ресурсов, руб.

- на один вид продукции

$$\text{МЗ}_i = \text{ВП}_i \cdot \Sigma(\text{Нр}_i \cdot \text{Ц}_i) \quad (11.10)$$

- на несколько видов продукции

$$\text{МЗ}_{\text{общ}} = \Sigma(\text{ВП}_{\text{общ } i} \cdot \text{УД}_i \cdot \text{Нр}_i \cdot \text{Ц}_i) \quad (11.11)$$

ТЕСТЫ К РАЗДЕЛУ 11

1. Выберите те затраты предприятия, которые, на ваш взгляд, относятся к переменным издержкам:

- а) амортизация оборудования;
- б) сырье и материалы;
- в) арендные платежи;
- г) покупные полуфабрикаты;
- д) заработная плата рабочих-сдельщиков.

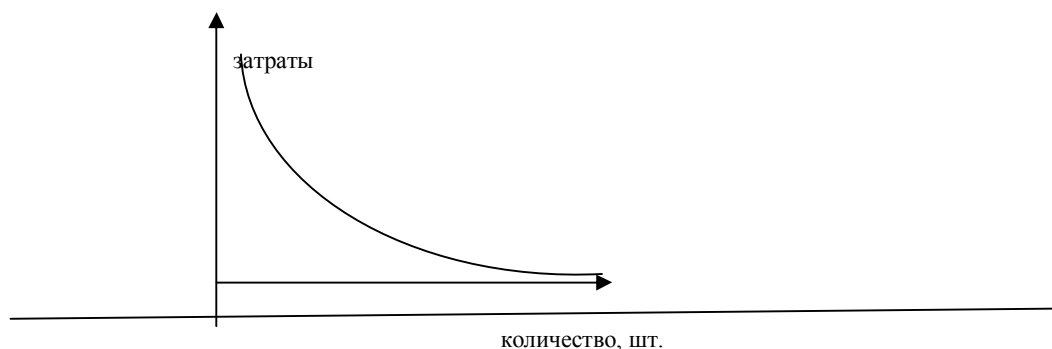
Ответ: б), г), д).

2. Предельные издержки - это:

- а) величина, на которую увеличиваются общие затраты предприятия при увеличении количества выпускаемых изделий на 1;
- б) величина, равная максимально возможным затратам предприятия при данном уровне производственной мощности оборудования;
- в) величина, на которую снижаются общие затраты предприятия при уменьшении количества выпускаемых изделий на 1.

Ответ: а).

3. График каких затрат представлен на рисунке:



- а) условно-постоянных затрат;
- б) переменных затрат на единицу производственной продукции;
- в) постоянных затрат на единицу производственной продукции.

Ответ: в).

12. УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ

12.1. Применение специальных налоговых режимов на предприятии

Бухгалтерский учет на предприятии может вестись традиционным способом, то есть с применением плана счетов бухгалтерского учета или без применения плана счетов (для предприятий, применяющих специальные налоговые режимы). Под специальными налоговыми режимами, согласно Федерального Закона №104-ФЗ от 24.07.02 г. «О внесении изменений в часть

2 НК РФ...», подразумеваются упрощенная система налогообложения и единый налог на вмененный доход.

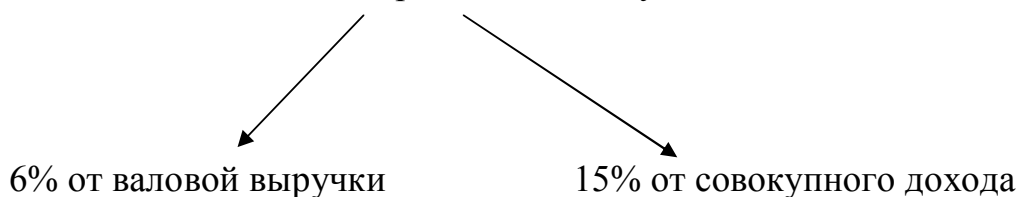
Перейти на упрощенную систему имеют право организации с численностью не более 100 человек, имеющие доход за предыдущие 9 месяцев не превышающий 11 млн. руб. (без учета НДС и налога с продаж), в которых доля непосредственного участия сторонних организаций составляет менее 25%.

Индивидуальные предприниматели также имеют право перейти на данную систему налогообложения если они не занимаются частной нотариальной практикой или игорным бизнесом.

Среди организаций не могут использовать упрощенную систему налогообложения банки, страховщики, инвестиционные фонды и ломбарды.

Применение упрощенной системы предусматривает замену уплаты налога на прибыль, налога на добавленную стоимость (НДС), налога с продаж, налога на имущество и начисления на фонд оплаты труда. Однако организации обязаны производить уплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхование и иных налогов в соответствии с общим режимом налогообложения.

Расчет единого налога производится двумя способами:



Под валовой выручкой понимаются все средства, поступившие на счет в банке, в кассу или в наличной форме, учитываемые по рыночным ценам, за отчетный период (квартал).

Под совокупным доходом понимается разность между валовой выручкой и всеми расходами организации, включаемыми в себестоимость продукции, согласно действующему закону.

При применении упрощенной системы налогообложения на предприятии обязательно ведется книга учета доходов и расходов, кассовая книга, оформляется первичная документация, а также сдается статистическая отчетность.

Единый налог на вмененный доход применяется в отношении следующих видов предпринимательской деятельности:

- оказание бытовых услуг (ремонт обуви, бытовой техники, парикмахерские);
- оказание ветеринарных услуг;
- розничная торговля в магазинах с площадью торгового зала не более 70 м².
- оказание автотранспортных услуг (перевозки).

Единый налог на вмененный доход предусматривает замену уплаты налогов, идентичных при ведении упрощенной системы налогообложения (в части услуг, подпадающих под деятельность, облагаемую единым налогом).

Вмененный доход – это потенциально возможный доход налогоплательщика.

Расчет единого налога на вмененный доход производится следующим способом:

$$\text{Единый налог} = 0,15 \times \text{налоговая база}$$

$$\text{Налоговая база} = \text{базовая доходность} \times \text{физич. показатель} \times K1 \times K2 \times K3,$$

где *базовая доходность* – условная месячная доходность для определенного вида предпринимательской деятельности;

физический показатель – это количество работников или площадь торгового зала, в зависимости от вида предпринимательской деятельности;

K1 – учитывает кадастровую стоимость земли;

K2 – учитывает ассортимент товаров, сезонность время работы.

Данный коэффициент или не изменяет налоговую базу, или ее снижает, поскольку принимает значение от 0.1 до 1;

K3 – индекс-дефлятор, он соответствует индексу изменения потребительских цен.

Единый налог на вмененный доход, как и единый налог при применении упрощенной системы налогообложения, уплачивается один раз в квартал не позднее 25-го числа первого месяца следующего налогового периода (квартала).

12.2. Финансовая отчетность: отчет о прибылях и убытках

К основным формам финансовой отчетности на предприятии относят Бухгалтерский баланс (форму №1) и Отчет о прибылях и убытках (форму №2). В Отчете о прибылях и убытках содержится развернутая информация о доходах предприятия за отчетный и предыдущий период, о его расходах как

по основной так и по любой иной деятельности, производимой предприятием, определяется прибыль предприятия и налог на прибыль.

Отчет о прибылях и убытках имеет следующий вид (табл. 12.2.1).

Таблица 12.2.1 – Структура отчета о прибыли и убытках

№ п/п	Наименование показателя	Код стр.	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4	5
1	Выручка (без НДС)	2110		
2	Себестоимость продаж	2120		
3	Валовая прибыль (убыток)	2100		
4	Коммерческие расходы	2210		
5	Управленческие расходы	2220		
6	Прибыль (убыток) от продаж	2200		
7	Доходы от участия в других организациях	2310		
8	Проценты к получению	2320		
9	Проценты к уплате	2330		
10	Прочие доходы	2340		
11	Прочие расходы	2350		
12	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300		
13	Текущий налог на прибыль	2410		
14	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
15	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
16	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
17	Прочие	2460		
18	Чистая прибыль (убыток)	2400		

Выручка – это доходы от обычных видов деятельности, связанные с реализацией произведенных товаров, выполнением работ, оказанием услуг.

Коммерческие расходы – это расходы связанные с реализацией продукции (реклама, транспортные расходы, маркетинговые исследования).

Управленческие расходы – это оплата информационных, аудиторских и консультационных услуг, арендная плата за помещения общехозяйственного назначения.

Операционные доходы – это поступления, связанные с предоставлением за плату во временное использование активов организации; поступления от предоставления в пользование активов организации;

поступления от предоставления в пользование патентов на изобретения; иную интеллектуальную собственность, принадлежащую предприятию; доходы от участия в уставных капиталах других организаций; доходы от совместной деятельности; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации.

Внереализационные доходы – это штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно; суммы кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности; курсовые разницы.

Помимо операционных и внереализационных доходов на предприятии существуют внереализационные и операционные расходы. Расходы подразумевают уменьшение средств предприятия по тем же статьям, оговоренным в аналогичных видах доходов.

Прибыль – это превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров. Это один из наиболее важных показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, позволяющий судить об эффективности его работы за анализируемый период времени. Рост прибыли однозначно расценивается как положительная тенденция. Снижение прибыли означает падение эффективности работы предприятия и вызывает необходимость проведения подробного финансового анализа для выявления причин данного достижения.

Прибыль исчисляется как разность между выручкой от реализации продукции и суммой затрат в денежном выражении. Различают прибыль: валовую, прибыль от продаж (от реализации), чистую прибыль.

Чистая прибыль – это прибыль, остающаяся на предприятии после уплаты налога на прибыль. Это сумма, которую руководство предприятия может использовать: направить на полное оборотных средств, на пополнение фонда материального поощрения для повышения эффективности работы своего предприятия и улучшения социальной сферы своих работников, на приобретение основных средств и иные капитальные вложения.

ТЕСТЫ И ЗАДАНИЯ К РАЗДЕЛУ 12

1. При расчете единого налога при упрощенной системе налогообложения 15% берется от:

- а) валовой выручки;

- б) совокупного дохода;
- в) вмененного дохода;
- г) себестоимости.

Ответ: г).

2. Чистая прибыль предприятия - это:

- а) выручка за минусом всех расходов предприятия;
- б) прибыль до уплаты налога на прибыль;
- в) прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль.

Ответ: в).

Задание 1. Поступления предприятия за первый квартал 2003 года составили 200 тыс. руб. (выручка от реализации продукции) на расчетный счет, 10 тыс. руб. (оплата продукции наличными) в кассу и 20 тыс. руб. – стоимость орг. техники, поступившей на предприятие безвозмездно, оцененной по рыночной стоимости. Расходы предприятия за тот же период составили: 50 тыс. руб. на оплату труда работников и АУП, отчисления от заработной платы в размере 35,6%, арендные платежи в размере 12 тыс. руб., стоимость сырья и материалов на сумму 80 тыс. руб., оплата канцелярских принадлежностей на сумму 3 тыс. руб.

Определить размер единого налога от валовой выручки и от совокупного дохода. Дать рекомендации, применительно для данного предприятия, о целесообразности налогообложения валовой выручки или совокупного дохода.

Ответ: 13 800 руб. – налог от валовой выручки, 10 080 руб. – налог от совокупного дохода. Исходя из произведенных расчетов, уплачивать единый налог из совокупного дохода для данного предприятия выгоднее.

13. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОБСТВЕННЫЕ И ЗАЕМНЫЕ

13.1. Структура средств предприятия

Все средства предприятия можно классифицировать в две большие группы:

- а) собственные средства;
- б) заемные средства.

Собственные средства предприятия играют важную роль в его хозяйственной деятельности. Они формируются с момента создания предприятия в виде его уставного капитала. В процессе работы предприятия собственные средства пополняются из нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений. Рост доли собственных средств положительно характеризует работу хозяйствующего субъекта. Доля их в общей сумме источников средств, равная 60% и более, свидетельствует о финансовой независимости субъекта.

Помимо собственных средств у предприятия существуют заемные средства. На практике предприятия часто прибегают к заемным средствам, так как это делает возможным увеличение мощностей предприятия, расширение парка оборудования, проведение реконструкции предприятия в минимальные сроки.

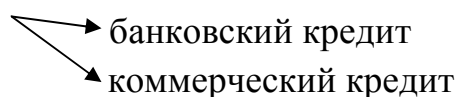
Внешними источниками финансирования предприятия являются:

- закрытая подписка на акции;
- открытая подписка на акции;
- финансирование за счет привлеченных кредитов и займов;
- налоговые льготы;
- неплатежи;
- комбинированные способы;
- лизинг.

Закрытая подписка на акции – продажа акций среди учредителей или иного, заранее определенного круга лиц. Данный источник финансирования позволяет привлечь дополнительные денежные средства. Контроль за деятельностью предприятия со стороны высшего руководства не утрачивается. Издержками данного способа кредитования, впрочем, как и любого другого, является выплата процентов (в данном случае – дивиденд на акции).

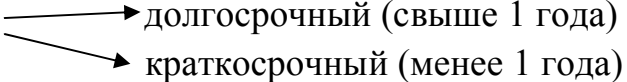
Открытая подписка на акции – акции находятся в свободной продаже, круг покупателей акций неограничен. Этот способ кредитования позволяет предприятию привлечь значительный объем финансовых средств. К негативным моментам можно отнести потенциальную возможность утраты контроля над предприятием, а также выплату дивидендов.

В структуре привлеченных кредитов выделяют



Банковский кредит – основная форма кредита; предоставление банками денежных ссуд предприятиям под торговые операции, на расширение производства.

Для получения банковского кредита предприятию необходимо обладать достаточным количеством собственных средств (имуществом), которые могли бы послужить гарантом возврата кредита. Кредит выдается после тщательного изучения банком финансового состояния, платежеспособности предприятия и возможности его возврата в указанный срок. Учитывая сложное состояние экономики предприятий, взаимные неплатежи, коммерческие банки с целью гарантии возврата предоставляемых средств кредитуют хозяйствующие субъекты под залог их имущества или при условии страхования риска возможного непогашения кредита.

Банковский кредит бывает 

Коммерческий кредит – кредит, предоставляемый продавцом (производителем) покупателю в товарной форме с отсрочкой платежа за проданные товары (произведенные работы, услуги).

Коммерческий кредит используется предприятиями в случае недостатка финансовых ресурсов у покупателя и невозможности рассчитаться с поставщиком. В этом случае возникает необходимость отсрочки платежей. Поставщик дает согласие на предоставление отсрочки платежа за поставляемую продукцию и от потребителя вместо денег он получает вексель или другое обязательство.

Предприятию, поставляющему товар, выгодно использовать коммерческий кредит, потому что это способствует ускорению реализации произведенной продукции, увеличивает доход, так как стоимость кредита закладывается в стоимость товара. Кроме того, поставщик может ждать полного расчета по векселю, либо использовать его как платежное средство со своими поставщиками, или продать банку под определенный % и получить по векселю сумму досрочно.

Потребителю (покупателю) это также выгодно, потому что не происходит задержки в получении материалов, необходимых для производства, а во-вторых, этот вид кредита проще и дешевле денежного банковского кредита.

Налоговые льготы – это частичное или полное освобождение от налогов субъекта хозяйственной деятельности в соответствии с действующим Законодательством.

В систему льгот входят следующие виды льгот:

- уменьшение налогооблагаемой базы;
- полное освобождение субъекта от уплаты налога;
- уменьшение ставки налога;
- отсрочка платежей;
- налоговая амнистия (прощается просроченная задолженность по налогу за какой-то определенный период времени);
- «налоговые каникулы» (освобождение от уплаты налога на некоторое время, например, 1-3 года на только что организованных предприятиях).

Существенным минусом применения налоговых льгот является высокая вероятность их отмены в случае изменения политической ситуации.

13.2. Рентабельность собственных и заемных средств.

Эффект финансового рычага

В современных условиях любое предприятие стремится к повышению эффективности производства, финансовой деятельности. Следовательно, предприятие заинтересовано в росте отдачи (рентабельности) собственных средств, в дополнительном получении прибыли.

$$R_{CC} = ЧП / CC, \quad (13.1)$$

где R_{CC} – это показатель эффективности использования предприятием собственных средств (рентабельность собственных средств);

ЧП – чистая прибыль предприятия, руб;

СС – собственные средства предприятия..

Вопрос №1: Что выгоднее предприятию: использовать только собственные средства или привлекать заемные средства тоже?

Замечено, что предприятие, которое рационально использует заемные средства, несмотря на их платность, имеет более высокую рентабельность собственных средств. Рассмотрим пример, когда сравнивается деятельность

двух предприятий, одно (предприятие «А») использует только собственные средства, предприятие «Б» наряду с собственными средствами привлекает заемные, причем общая сумма средств предприятий одинаковая.

Таблица 13.2.1 - Пример 1

Показатели	Предприятие «А», тыс. руб.	Предприятие «Б», тыс. руб.
Собственные средства	200	100
Заемные средства	-	100
Итого, активы	200	200

Прибыль чистая	50	50
Ставка % по кредиту	-	10% годовых
РСС	$50:200 = 0,25$ (или 25%)	$(50-10):100 = 0,4$ или 40%

Таким образом, рентабельность собственных средств у предприятия Б выше, хотя оно и использует заемные средства. Данное явление получило название эффекта финансового рычага (ЭФР).

ЭФР – это приращение рентабельности собственных средств, получаемое при использовании заемных средств, при условии, что экономическая рентабельность активов предприятия больше ставки % по кредиту. В данном примере вышеприведенное условие соблюдается, так как ставка % по кредиту составляет 10%, рентабельность активов = 25%.

$$R_{ак} = ЧП / (СС + ЗС) = 50 / (100 + 100) = 0,25, \quad (13.2)$$

где $R_{ак}$ – рентабельность активов предприятия, руб.;

ЗС – заемные средства предприятия, руб.

Вопрос № 2: Существует ли предел, до которого предприятию выгодно привлекать заемные средства?

Как было уже отмечено ранее, эффект финансового рычага существует только потому, что экономическая рентабельность активов больше ставки %. В нашем примере речь шла об одном кредите. В действительности же предприятия регулярно прибегают к банковским кредитам, причем % ставка по разным кредитам может существенно отличаться. Следовательно, для правильности расчетную ставку % (СРСП) по всем кредитам, полученным предприятием за рассматриваемый период.

$$СРСП = I_{ф} / ЗС, \quad (13.3)$$

где СРСП – средняя ставка по кредитам (займам), в %;

$I_{ф}$ – финансовые издержки по кредитам (займам), руб. или сумма платежей за % по кредитам, руб

Формула эффекта финансового рычага с учетом средней расчетной % ставки будет иметь вид:

$$ЭФР = \text{дифференциал} \times \text{плечо} \quad (13.4)$$

$$\text{Дифференциал} = R_{ак} - СРСП \quad (13.5)$$

$$\text{Плечо финансового рычага} = ЗС / СС, \quad (13.6)$$

где ЗС – заемные средства предприятия;

СС – собственные средства предприятия.

$$R_{СС} = ЭФР + R_{ак} \quad (13.7)$$

Рассмотрим пример, когда существуют три предприятия. Доля заемных средств которых в общей сумме активов различна. У предприятия «А» эта доля составляет 50%, у «Б» - 60%, у «С» - 80%.

Таблица 13.2.2 - Пример 2

Показатели	Предприятие «А»	Предприятие «Б»	Предприятие «С»
Собственные средства	270 тыс.руб.	270 тыс.руб.	270 тыс.руб.
Заемные средства	270 т.р., из кот-х 100 т.р. – под 10% 50 т.р. – под 15% 120 т.р. – под 9%	450 т.р., из кот-х 100 т.р. – под 10% 65 т.р. – под 15% 240 т.р. – под 9%	1080 т.р., из кот-х 200 т.р. – под 10% 85 т.р. – под 15% 795 т.р. – под 9%
СРПС	10,48%	10,21%	9,6%
Прибыль чистая	108 т.р.	108 т.р.	108 т.р.
Рентабельность активов	20%	16%	8,0%
Дифференциал	9,52%	5,79%	-1,6%
Плечо	1	1,5	4
ЭФР	9,52%	8,685%	-6,4%
РСС	29,52%	24,685%	1,6%

Вышеприведенный пример показывает, что при одинаковой сумме заемных и собственных у предприятия наибольший показатель рентабельности собственных средств (29,52%), в случае, когда доля заемных средств составляет 80% от суммы активов, рентабельность собственных средств снижается до 1,6%. Таким образом, на данных любого предприятия возможно просчитать показатель РСС и определить то количество заемных средств, которое, согласно эффекта финансового рычага, будет способствовать росту эффективности использования предприятием собственных средств.

Правила финансового рычага:

- дифференциал должен быть положительным;
- чем больше дифференциал, тем меньше риск для банка и наоборот;
- плечо финансового рычага несет принципиальную информацию, как для предприятия, так и для банка. Большое плечо означает значительный риск для обоих участников экономического процесса.

Рациональная величина плеча рычага на Западе – 0,67. Для российских фирм в современных условиях оптимальное значение находится в пределах 1,5.

13.3. Лизинг как внешний источник финансирования предприятия

Кризисное состояние экономики России, одним из проявлений которого является снижение уровня производства в большинстве отраслей

промышленности, ничтожные темпы инвестиционной деятельности, низкий технико-экономический уровень основных фондов и необходимость повышения уровня их конкурентоспособности, требует применения неординарных методов финансирования, соответствующих рыночным условиям. Одним из таких методов, обеспечивающим обновление производственно-технической базы предприятий при отсутствии необходимых объемов первоначального капитала, является лизинг.

Сущность лизинга сводится к виду деятельности, определенному еще много веков назад Аристотелем (384-322 гг. до н.э.), когда для получения дохода совсем не обязательно иметь имущество в собственности, достаточно иметь право его использовать и извлекать прибыль. Принципиальные положения, высказанные Аристотелем, находят четкое отображение в схеме лизинговой деятельности. Действительно, если предприниматель по финансовым или другим экономическим соображениям не может стать собственником имущества, то он может получить его для использования у лизингодателя (собственника), а в результате эксплуатации имущества получает соответствующий доход.

Лизинг охватил весь мир в середине-конце 70-х гг. XX века. В этот период стала налаживаться общемировая статистика проведения лизинговых операций. Наибольшую активность в этом деле проявила компания London Financial Global Leasing Report. В течение многих лет здесь аккумулируется информация о национальных лизинговых ранках. На основе этих данных формируются и накапливаются сведения о континентальных и мировых объемах лизингового бизнеса. Анализ мирового опыта показывает, что в последние годы лизинговые операции стали неотъемлемой частью стабилизации развития экономики во многих странах. Темпы прироста объема лизинга с них значительно превышает темпы прироста частных капиталовложений в производство машин и оборудования.

В России лизинговая деятельность активизировалась сравнительно недавно, после 1994 г. Активизация лизинговой деятельности объяснялась тем, что, с одной стороны, в стране были сформированы определенные рыночные структуры, которые предопределяли эффективное использование лизинговых операций, с другой стороны, остро проявилась необходимость в инвестициях для обновления производственно-технического потенциала. Использование лизинга позволяло получить дополнительный источник для реализации инвестиционных процессов. В настоящее время в России функционирует значительное число лизинговых компаний различных направлений деятельности. Основными объектами лизинговой деятельности являются легковые автомобили, удельный вес которых достигает 39% от всех лизинговых сделок, 24% приходится на машины и промышленное оборудование, 14% - на компьютеры и офисное оборудование и примерно столько же на лизинг грузовых автомобилей, 4% - на самолеты, суда, железнодорожный состав и 5% - на прочее оборудование.

Итак, что же такое лизинг? Лизинг – это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок с возможностью последующего выкупа лизингополучателем.

Лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных денежных средств приобретает в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на имущество.

Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату и на определенный срок.

Гарант (поручитель) – любое физическое или юридическое лицо, выдающее инвестору (лизингодателю) обязательства в обеспечении своевременной уплаты причитающейся с должника суммы.

В лизинговых сделках участвуют, как правило, шесть субъектов (рис. 13.3.1).

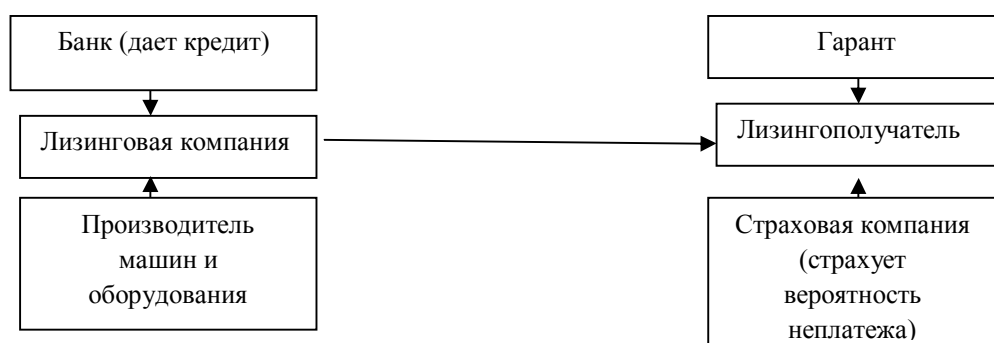


Рисунок 13.3.1 - Схема процедуры лизинга

На сегодняшний день лизинг является одним из основных финансовых инструментов, позволяющих осуществить крупномасштабные, капитальные вложения в развитие материально-технической базы любого производства. По сравнению с другими способами приобретения оборудования (оплаты по факту поставки, покупка с отсрочкой оплаты, банковский кредит и т.д.) лизинг имеет ряд существенных преимуществ.

Лизинг дает возможность предприятию-арендатору расширить производство и наладить обслуживание оборудования без крупных единовременных затрат и необходимости привлечения заемных средств.

Затраты на приобретение оборудования равномерно распределяются на весь срок действия договора. Высвобождаются средства для вложения в другие виды активов.

Поскольку не привлекается заемный капитал, у предприятия сохраняется оптимальное соотношение собственных и заемных средств.

При использовании обычного кредита предприятие должно часть стоимости покупки оплатить за счет собственных средств. Лизинг же предполагает 100% кредитование и не требует немедленного начала платежей, что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее оборудование.

Лизинговые платежи могут производиться после установки, наладки и пуска оборудования в эксплуатацию, и, тем самым арендующее предприятие имеет возможность осуществлять платежи из средств, поступающих от реализации продукции, выработанной на оборудовании, взятом в лизинг.

Лизинговые соглашения могут предусматривать обязательства лизингодателя произвести ремонт и технологическое обслуживание оборудования. Это особенно важно при лизинге сложного оборудования, требующего привлечения высококвалифицированного персонала для пусконаладочных работ, ремонта и обслуживания.

Лизинговые платежи относятся на себестоимость и, следовательно, снижают налогооблагаемую прибыль.

ТЕСТЫ К РАЗДЕЛУ 13

1. Собственные источники средств предприятия формируются за счет:

- а) прибыли предприятия;
- б) закрытой подписки на акции предприятия;
- в) открытой подписки на акции предприятия;
- г) амортизационных отчислений;
- д) только варианты а и в;
- е) верны варианты а-г.

Ответ: д).

2. «Налоговая амнистия» - это:

- а) полное освобождение субъекта от уплаты налога;
- б) отсрочка платежей;
- в) прощается просроченная задолженность по налогу за какой-то определенный период;
- г) освобождение от уплаты налога на некоторое время.

Ответ: в).

3. С помощью какой методики можно рассчитать оптимальное соотношение собственных и заемных средств предприятия для повышения эффективности использования его собственных средств:

- а) расчет эффекта финансового рычага;
- б) расчет средней расчетной ставки процента;
- в) расчет точки безубыточности.

Ответ: а).

14. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ

14.1. Управление объемом производства продукции

Прежде чем производить какой-нибудь товар, производителю необходимо изучить рыночный спрос на данный товар, поскольку любое производство целесообразно открывать, если продукция необходима рынку

и, наоборот, не имеет смысла производить товар, если впоследствии придется навязывать его потребителю путем скидок, распродаж и т.п.

Если спрос был изучен и производитель пришел к выводу, что товар производить целесообразно, необходимо определиться с объемами производства.

Управление объемом производства продукции сводится к анализу необходимого количества продукции, которое предприятие производит или собирается производить для обеспечения своей безубыточности.

Безубыточная работа предприятия предполагает, что объем продаж покрывает постоянные и переменные затраты. Следовательно, для успешной работы предприятия необходимо найти тот критический объем производства продукции, при котором предприятие еще не имеет прибыли, но и уже не терпит убытков (точку безубыточности).

Анализ безубыточности предприятия следует начинать с расчета критического объема производства или тех затрат (постоянных и переменных), которые необходимо произвести для достижения нулевой прибыли.

$$T_{б.у.} = A_{общ.} / D_{м.д.}, \quad (14.1)$$

где $T_{б.у.}$ – точка безубыточного объема производства;

$D_{м.д.}$ – доля маржинального дохода.

$$D_{м.д.} = MD / B, \quad (14.2)$$

где MD – маржинальный доход, руб.

$$MD = B - Z_{пер.}, \quad (14.3)$$

где B – выручка от реализации продукции, руб.;

или
$$MD = A_{общ.} + P_{рп} \quad (14.4)$$

При расчете критического объема производства выручку, постоянные и переменные затраты принимают для одного и того же объема производства.

Так, например, на предприятии постоянные затраты (заработная плата АУП, отчисления от заработной платы АУП, освещение административных помещений, арендные платежи) на производство изделия «А» составили 16850 руб., переменные затраты (сырье и материалы, покупные полуфабрикаты, освещение и отопление производственных помещений, заработная плата рабочих с отчислениями) на весь выпуск составили 71650 руб. Всего было произведено 1000 изделий. Продукция была реализована в количестве 1000 шт. на сумму 110000 руб. Произведем расчет точки безубыточности.

$$MD = 110000 - 71650 = 38350 \text{ руб.}$$

$$D_{м.д.} = 38350 / 110000 = 0,3486$$

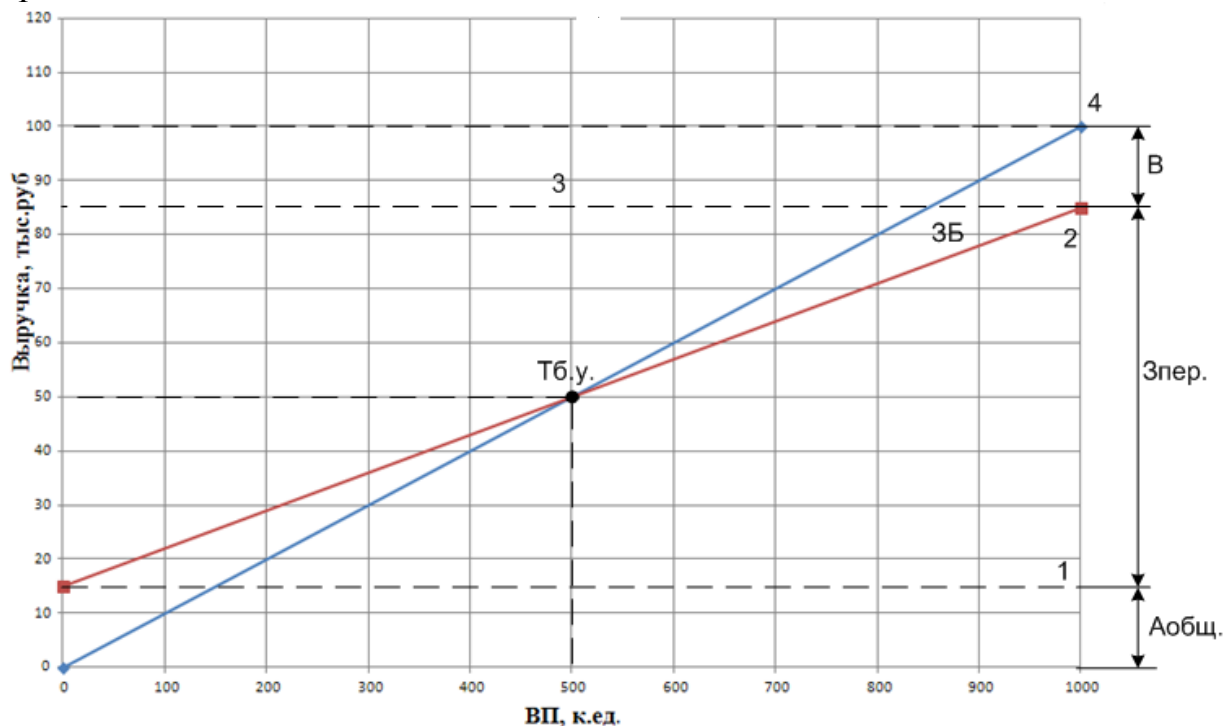
$$T_{б.у.} = 16850 / 0,3486 = 48336 \text{ руб.}$$

или

$$T_{б.у.} = 16850 / (110 - 71,65) = 439 \text{ шт.}$$

Таким образом, для того, чтобы получить нулевую прибыль, предприятию необходимо произвести $(48\,336 / 110) = 439$ шт. изделия «А».

Расчет точки безубыточности может быть представлен в графической форме:



1 – постоянные затраты;

2 – переменные затраты;

3 – полные затраты (строятся параллельно объему производства);

4 – линия выручки;

• б.у. – точка безубыточности (до этой точки – область убытка, выше точки безубыточности – область прибыли).

Таким образом, согласно вышеприведенному примеру, для предприятия производить менее 700 шт. изделий ежемесячно не выгодно – оно будет терпеть убытки, производить больше изделий – выгодно, но до определенного предела, чтобы не допустить затоваривание производства.

Одним из основных факторов в управлении предприятием является правильная оценка его финансовых возможностей для выпуска определенного объема продукции за конкретный период времени (месяц, квартал, год).

Финансово обеспеченный объем выпуска продукции:

$$ВП = (C_{срс} + C_{кр} + В - A_{общ}) / b_i, \quad (14.5)$$

где ВП – объем выпуска продукции;

$C_{срс}$ – собственные резервные финансовые средства;

$C_{кр}$ – кредитные средства;

$В$ – выручка от продажи, поступившая за рассматриваемый период;

$A_{общ}$ – постоянные затраты, относимые на данную продукцию;

b_i – переменные затраты на одно изделие.

Полученное значение объема продукции ВП необходимо сравнить с максимальной мощностью предприятия $ВП_{max}$, зависящей от состава оборудования, производственных площадей и наличия персонала. Если $ВП \leq ВП_{max}$, то для рассматриваемого периода можно планировать объем выпуска продукции, равный ВП. Если $ВП > ВП_{max}$, то планировать надо выпуск продукции, равный $ВП_{max}$, так как при $ВП > ВП_{max}$ потребуются увеличение производственной мощности и для этого будут необходимы дополнительные инвестиции и значительное время для приобретения и монтажа оборудования, строительства, набора и обучения персонала. Если полученное значение финансово обеспеченного объема производства продукции ВП в несколько раз (в 2-4) меньше $ВП_{max}$, то необходимо срочно принимать меры по получению $C_{кр}$, по снижению постоянных затрат $A_{общ}$, по уменьшению переменных затрат b_i на одно изделие.

14.2. Оперативный анализ прибыли от реализации

Анализ прибыли от реализации проводится на основе формы №2 «Отчет о прибылях и убытках».

На прибыль от реализации оказывают влияние следующие факторы:

- объем продаж (объем реализованной продукции). Прибыль находится в прямой зависимости от объема продаж, чем больше объем продаж, тем выше прибыль и наоборот;

- себестоимость реализованной продукции. Финансовый результат от реализации находится в обратной зависимости от уровня себестоимости, то есть на сколько пунктов снижена себестоимость, на столько возрастет прибыль от реализации. Изучая фактор изменения себестоимости, следует общие отклонения по ней расчленить на три слагаемых: изменение себестоимости реализованной продукции, изменение суммы коммерческих расходов, изменение суммы управленческих расходов;

- цена реализации. Прибыль находится в прямой зависимости от уровня цен;

- сдвиги в структуре реализованной продукции. Влияние этого фактора связано с тем, что отдельные виды реализованных товаров имеют неодинаковый уровень рентабельности. Если в общем объеме продаж вырастает доля высокорентабельной продукции, то это способствует росту прибыли и наоборот.

Рентабельность продукции – это отношение прибыли от реализации продукции к полным издержкам ее производства и обращения (себестоимости).

В условиях рыночной экономики перед руководителями предприятий встает вопрос: как повысить эффективность своего предприятия, что лучше – увеличить сумму средств, находящихся в обороте, или более эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

Для того, чтобы изучить эти вопросы, следует трансформировать формулу расчета прибыли от реализации в следующий алгоритм:

$$П_{рп} = В - З = СО \times K_{об} - З, \quad (14.6)$$

где $П_{рп}$ – прибыль от реализации;

$В$ – выручка за отчетный период;

$СО$ – средняя сумма оборотных средств;

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости.

Объектом оперативного анализа будет отклонение прибыли отчетного периода от предыдущего периода. На прибыль от реализации оказывают влияние следующие факторы: изменение суммы средств, находящихся в обороте, изменение скорости оборота оборотных средств, изменение общих затрат на реализацию продукции.

Рассмотрим данный оперативный анализ на примере (табл. 14.2.1).

Используя данные показатели предприятия за два года, рассчитаем влияние каждого из вышеперечисленных факторов методом цепных подстановок. Суть метода цепных подстановок сводится к тому, что с каждой последующей подстановкой заменяется один из взаимодействующих факторов.

Таблица 14.2.1 - **Пример 3**

Показатели	Предыдущий период	Отчетный период	% изменения
Выручка (тыс. руб.)	10 500	10 400	99
Средняя сумма оборотных средств (тыс. руб.)	2 625	2 260	86,1
Коэффициент оборачиваемости	4	4,6	115
Себестоимость продукции	8 500	8 300	97,6

Прибыль от реализации	2 000	2 100	105
-----------------------	-------	-------	-----

Объектом оперативного анализа является: $(2100 - 2000) = 100$ тыс. руб.

Фактор, замененный один раз, больше не изменяется. После проведения расчетов изучается, ка тот или иной фактор в момент замены повлиял на изменение прибыли. Прибыль (столбец 5) рассчитывается по вышеприведенной формуле (табл.12.2.2).

Таблица 14.2.2 - Расчет методом цепных подстановок

Последовательность расчетов	Взаимодействующие факторы			Прибыль от реализации	Отклонения прибыли	Наименование фактора
	СО	К _{об}	З			
Пред. период	2625	4	8500	2000	-	-
1-я под-становка	2260	4	8500	540	-1460	Уменьшение суммы оборотных средств
2-я под-становка	2260	4,6	8500	1896	+1356	Ускорение коэффициента оборачиваемости
3-я под-становка	2260	4,6	8300	2100	+204	Снижение себестоимости

Для проверки правильности расчетов необходимо сложить все полученные отклонения прибыли (столбец 6). Полученная сумма должна дать объект оперативного анализа (в данном случае 100 тыс. руб.)

Проведенный оперативный анализ показал, что предприятие за счет сокращения суммы оборотных средств недополучило прибыли в размере

1460 тыс. руб., но вместе с тем, недополученная прибыль была компенсирована за счет ускорения их оборачиваемости. Повышение коэффициента оборачиваемости на 0,6 пунктов позволило предприятию дополнительно получить прибыль в размере 1356 тыс. руб. Также была снижена себестоимость, что обеспечило прирост прибыли на 204 тыс. руб.

ТЕСТЫ И ЗАДАНИЯ К РАЗДЕЛУ 14

1. Точка безубыточности – это:

а) это точка нулевой прибыли, то есть, когда у предприятия еще не прибыли, но и уже нет убытков;

б) это точка, соответствующая максимальной производственной мощности функционирующего оборудования;

в) это точка минимальных затрат, которые необходимы предприятию для выпуска заданного объема продукции.

Ответ: а).

2. Перечислите, какие из нижеследующих факторов определяют прибыль от реализации:

а) сдвиги в структуре реализованной продукции;

б) цена реализации;

в) объем продаж;

г) арендные платежи;

д) профессиональные навыки сотрудников;

е) себестоимость реализованной продукции.

Ответ: а), б), в), е).

Задание 1. Разнесите постоянные и переменные затраты, рассчитайте точку безубыточности и постройте ее график на основе следующих данных. На предприятии по изготовлению премиксов для КРС «Хромас» за отчетный период были произведены следующие затраты:

- на оплату труда административно-управленческого персонала – 13 000 руб.;

- отчисления от заработной платы АУП (35,6%) – 4628 руб.;

- на оплату труда рабочих-сдельщиков – 16 000 руб.;

- отчисления от заработной платы рабочих (36,5%) – 5696 руб.;

- расходы на приобретение сырья и материалов – 50 000 руб.;

- арендные платежи (фиксированная ежемесячная сумма) – 2000 руб.;

- отопление и освещение производственных помещений – 900 руб.;

- отопление и освещение административных площадей – 640 руб.;

- расходы на приобретение полуфабрикатов – 4500 руб.

Выручка за реализованную продукцию в отчетном периоде составила 125 000 руб. при цене за 1 кг премикса – 250 руб. Всего было произведено за отчетный период 750 кг премикса.

Ответ: 52891 руб. и 211 кг премикса.

15. ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

15.1. Инвестиционная деятельность предприятия

Инвестиции – это вложения частного или государственного капитала, имущества и других ценностей на длительный срок в различные отрасли национальной или зарубежной экономики.

Инвестиционная деятельность – это деятельность инвестора (вкладчика), направленная на достижение своих, как правило, долгосрочных целей, не связанных с текущим потреблением, которая основывается на вложении (расходах) собственного и заемного капитала. Для финансирования проекта инвестор использует, как правило, собственный капитал, однако привлечение средств из внешних источников существенно расширяет его возможности.

В качестве инвестора, действующего в соответствии со своими целями и полностью отвечающего за их достижения выступают либо собственники капитала, либо лица, уполномоченные принимать инвестиционные и финансовые решения от имени юридического лица. В последнем случае инвестирование осуществляется путем использования собственного и заемного капитала соответствующей фирмы или акционерного общества.

Между понятиями «инвестиции» и «текущее потребление» существует граница, основанная, во-первых, на том, что инвестор вкладывая инвестиции, предполагает их работу в течение длительного периода времени, а во-вторых, определяется особенностями создаваемого инвестиционного объекта и его использования. Так, вложения капитала в оборудование для бурения нефтяных скважин относятся к инвестициям, а приобретение автомобиля может стать объектом инвестирования для транспортной компании или текущим потреблением для домашнего хозяйства.

Инвестиции бывают:

- финансовые – вложения капитала в различные виды финансовых активов: приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг, представляющих собой титулы участия в делах других предприятий, банковские вложения на срочный депозит, приобретение свободно конвертируемой валюты;

Акция – ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении делами акционерного общества и на часть имущества, оставшегося после его ликвидации.

Облигация – ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение номинальной стоимости этой ценной бумаги или иного имущественного эквивалента, а также право его держателя на получение фиксированного процента от номинальной стоимости облигации.

- материальные (вещественные) – предполагают создание материальных объектов: вложения в недвижимость (здания, участки земли, транспортная инфраструктура); в производственное оборудование (станки, поточные линии, машины); в оборотные средства (сырье, материалы, комплектующие);

- нематериальные – вложения в образование или повышение квалификации персонала, в патенты и лицензии, в ноу-хау, инновации; вложения в различные социальные мероприятия и программы.

Ноу-хау – совокупность новых научных, технических, производственных, финансово-экономических и иных знаний, еще не ставших общеизвестными. Являясь товаром на внутреннем и международном рынке, ноу-хау не имеет патентной защиты. Передается, как правило, за плату на основе лицензионного договора и включает участие представляющего ноу-хау в запуске технологии, обучении персонала, освоении производства.

Принимая инвестиционные решения, инвестор может выбрать, в какую из двух сфер он хотел бы произвести вложения: в материальную сферу или сферу финансов. Вложения в финансовую сферу принесут инвестору либо сверхприбыль, либо убыток. Вложения в материальную сферу, возможно, не принесут столь существенной прибыли, однако и не будут убыточными для инвестора.

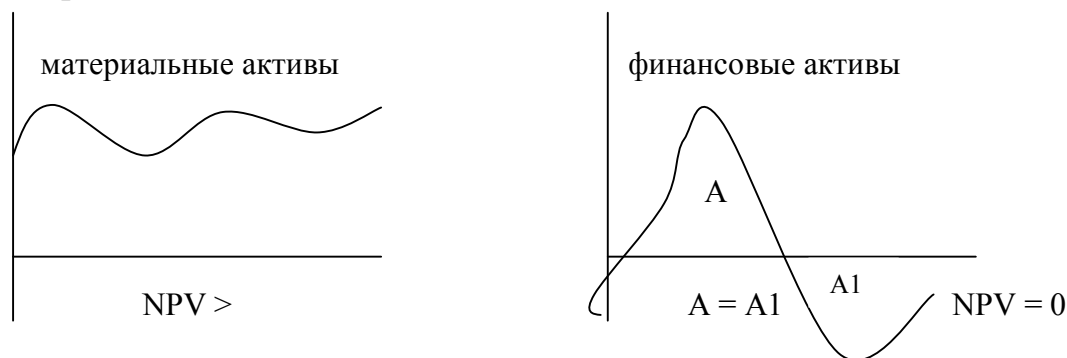


Рисунок 15.1.1 - Доходность финансовых и товарных рынков

В сфере материального производства NPV (чистая дисконтированная стоимость) всегда больше 0, то есть прибыль от вложения средств больше первоначальных затрат. Так, если первоначальные вложения в проект составили 20 тыс. руб., предполагаемые доходы в ближайшие 4 года составят: в 1-й год: 13 тыс. руб., во второй – 6 тыс. руб., в третий – 6 тыс. руб., в четвертый – 2 тыс. руб., ставка дисконтирования 12% годовых, то чистая дисконтированная стоимость будет:

$$NPV = 13000 / (1 + 0,12) + 6000 / (1+0,12)^2 + 6000 / (1 + 0,12)^3 + 2000 / (1+ 0,12)^4 - 20000 = 1932$$
, то есть данное вложение средств принесет прибыль в размере 1932 тыс. руб.

Однако инвестиции в материальные активы имеют следующую особенность: от материальных инвестиций в первое время можно ожидать повышенного дохода, а впоследствии он начнет сокращаться, т.е. товарные рынки могут быть очень эффективными, но лишь короткое время.

Финансовые рынки, в отличие от товарных, эффективны всегда. Но в целом, их эффективность ($NPV = 0$), так как доходы одних участников финансовых рынков погашаются убытками других. То есть сделки на

финансовых рынках будут иметь нулевые чистые дисконтированные стоимости. Риск убытков на финансовых рынках значительный.

15.2. Анализ эффективности инвестиционных проектов

При принятии решения об инвестициях необходимо провести анализ их эффективности. Существует несколько методов анализа эффективности материальных инвестиций.

1. Метод окупаемости проекта.

2. Методы, основанные на временной стоимости денег и риска:

NPV (Not present value) – чистая приведенная (текущая) стоимость;

IRR (Internal rate of return) – внутренняя ставка дохода (внутренняя норма прибыли);

Profitability index – индекс рентабельности.

Метод окупаемости проекта.

Используется для определения эффективности капитальных вложений. Использование данного метода предполагает наличие двух и более альтернативных проектов, среди которых определяется один проект с наименьшим сроком окупаемости. Фактор времени (потеря стоимости денег с течением времени, инфляция) при данном методе не учитывается.

Рассмотрим данный метод на конкретном примере (табл. 15.2.1).

Таблица 15.2.1 - Пример 4

Затраты	1-й проект	2-й проект
	20 000	20 000
Доходы:		
1-й год	13 000	7 000
2-й год	6 000	7 000
3-й год	6 000	7 000
4-й год	2 000	7 000

Представлены два независимых проекта. По 1-му проекту срок окупаемости составит 2 года 2 месяца, по 2-му проекту – 2 года и 10 месяцев. Таким образом, по первому проекту срок окупаемости меньше. Для небольших инвестиционных проектов срок окупаемости не должен превышать трех лет, а для крупных инвестиционных проектов 5 лет. В данном случае инвестиционные проекты являются небольшими и оба проекта укладываются в ограничение в 3 года. Таким образом, можно инвестировать в оба проекта, однако первый проект является наиболее предпочтительным.

Метод окупаемости проекта в силу простоты расчетов широко распространен на практике. Он применяется в основном для быстрой оценки проектов на предварительных стадиях разработки.

Однако данный метод имеет существенные недостатки в случае, если инвестор заинтересован не только в окупаемости своих вложений, но и в долгосрочной отдаче от них, поскольку:

- он не учитывает доходность проекта за пределами срока окупаемости;
- не может применяться при сопоставлении вариантов с одинаковыми периодами окупаемости, но с различными сроками жизни.

Метод NPV.

Методы, основанные на временной стоимости денег и риска, более сложные. Во всех этих методах для оценки эффективности инвестиций используется коэффициент дисконтирования, для приведения потоков средств к текущему моменту.

Этот метод основан на сопоставлении величины исходных затрат (IC) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений в течение прогнозируемого срока. Поскольку приток денежных средств распределен во времени, он дисконтируется с помощью коэффициента r , устанавливаемого аналитиком (инвестором) самостоятельно, исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет, или может, иметь на инвестируемый им капитал.

$$NPV = PV - IC, \quad (15.1)$$

где PV – настоящая стоимость денежных поступлений за период;

IC – первоначальные затраты, вложения.

$$NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC, \text{ руб.} \quad (15.2)$$

где P – годовые доходы;

r – коэффициент дисконтирования.

Рассчитаем чистую дисконтированную стоимость для двух вышеприведенных проектов.

$$NPV_1 = \frac{13\,000}{(1+0,18)^1} - \frac{6\,000}{(1+0,18)^2} - \frac{6\,000}{(1+0,18)^3} - \frac{2\,000}{(1+0,18)^n} - 20\,000 = 1932$$

тыс.руб.

$$NPV_2 = \frac{7\,000}{(1+0,18)^1} + \frac{7\,000}{(1+0,18)^2} + \frac{7\,000}{(1+0,18)^3} + \frac{7\,000}{(1+0,18)^n} - 20\,000 = 1777$$

тыс.руб.

Оба значения NPV положительны, оба несут прибыль, но по первому проекту чистая дисконтированная стоимость больше, следует выбрать первый проект.

Положительное значение NPV показывает, что в течение экономического жизненного цикла инвестиций денежные поступления превысят общую сумму затрат.

Отрицательное значение чистой дисконтированной стоимости означает, что проект не обеспечивает прибыль, ведет к убыткам.

Если $NPV = 0$, то очевидно равенство затрат и поступлений.

Наиболее сложным при расчете эффективности инвестиций данным методом является определение коэффициента дисконтирования. Он определяется субъективно инвесторами на основе вероятностных расчетов и предложений.

Несмотря на сложность расчетов с экономической точки зрения, методы, используемые критерии дисконтирования более совершенны, чем метод окупаемости проекта, поскольку они отражают законы рынка капитала, позволяя оценить упущенную выгоду от выбора конкретного способа использования ресурсов, то есть экономическую стоимость ресурсов.

Метод IRR.

Для определения эффективности проектов методом IRR делается предположение, что величина $NPV = 0$.

IRR – это коэффициент дисконтирования, при котором чистая дисконтированная стоимость = 0. Для расчета внутренней ставки доходности используем те же инвестиционные проекты, которые использовались ранее.

$$0 = \frac{13\,000}{(1+r)^1} + \frac{6\,000}{(1+r)^2} + \frac{6\,000}{(1+r)^3} + \frac{2\,000}{(1+r)^n} - 20\,000$$

$$0 = \frac{7\,000}{(1+r)^1} + \frac{7\,000}{(1+r)^2} + \frac{7\,000}{(1+r)^3} + \frac{7\,000}{(1+r)^n} - 20\,000$$

Такие расчеты коэффициента дисконтирования делаются методом проб и ошибок. Практическое применение данного метода осложнено, если в

распоряжении аналитика нет специализированного финансового калькулятора. В этом случае применяется метод последовательных интеграций с использованием табулированных значений дисконтирующих множителей. Чаще всего удается определить предел, которому принадлежит коэффициент дисконтирования по тому или иному проекту. Так, по первому проекту коэффициент лежит в пределах от 18 до 19%, по второму проекту – от 14 до 15%.

Правила принятия решения по методу IRR:

Итак, если полученные значения $IRR > \text{коэффициента дисконтирования}$, рассчитанного аналитиком (или, в нашем случае используемого в предыдущих расчетах), то инвестиционный проект принимается;

- если IRR совпадает с коэффициентом дисконтирования, то в проекте мы мало заинтересованы;

- если $IRR < \text{коэффициента дисконтирования}$, то от проекта мы должны отказаться.

В нашем случае, проект 2 оказался малоэффективным и от него следует отказаться, по проекту 1 IRR совпало с коэффициентом дисконтирования, следовательно, проект недостаточно эффективен и, возможно, для инвестора лучше поискать пути более эффективного вложения денежных средств.

Метод индекса рентабельности.

В отличие от чистого приведенного эффекта, индекс рентабельности является относительным показателем. Благодаря этому он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV.

Для вложений принимаются те проекты, у которых индекс рентабельности выше единицы, а среди идентичных проектов выбирается тот, у которого индекс рентабельности выше.

$$PI = PV / IC \quad (15.3)$$

По нашему примеру:

$$PI1 = (20\,000 + 1932) / 20\,000 = 1,096$$

$$PI2 = (20\,000 + 1777) / 20\,000 = 1,063$$

Исходя из приведенных расчетов, индекс рентабельности по обоим проектам немного выше единицы, однако, первый проект является более предпочтительным.

Очевидно, что какого-то универсального метода, пригодного для всех случаев, не существует. Каждый из перечисленных методов имеет свои недостатки и преимущества, поэтому трудно сказать, какой из методов является наиболее значимым и востребованным. Если предприятию

необходимо принять решение по инвестированию капитала, оно может выбирать наиболее подходящие методы для данного варианта, позволяющие принять обоснованные решения. Цена такого решения слишком велика, чтобы полагаться только на интуицию.

15.3. Основные направления инвестиционной деятельности; задачи, решаемые при помощи инвестиций

Основные направления инвестиционной деятельности:

- проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), проектных работ;
- приобретение лицензий и ноу-хау;
- приобретение современных технологий;
- строительство производственных помещений;
- строительство объектов социальной инфраструктуры;
- приобретение нового оборудования или модернизация имеющегося;
- приобретение сырья и комплектующих изделий;
- обучение персонала.

Основные задачи, решаемые при помощи инвестиций:

- расширение объема выпуска продукции;
- расширение номенклатуры или ассортимента продукции;
- организация производства новых видов продукции;
- повышение рентабельности производства (увеличение объема производства, улучшение качества и рост цены продукции, снижение затрат на производство);
- снижение вредных выбросов и отходов производства;
- утилизация и использование отходов производства.

15.4. Инновационная деятельность предприятия

Прогресс человечества основывается на
желании каждого жить не по средствам

Николас Марри Батлер

Как и каким образом можно удовлетворить неумные желания человечества к безусловному и полному комфорту, успев за быстро

меняющейся конъюнктурой потребительского рынка? Как ни странно, но весь путь технического прогресса – это путь удовлетворения новых желаний новыми продуктами. То есть новшествами или инновациями.

Что же такое инновационная деятельность, и что она дает предприятию?

Инновационная деятельность – это комплексный процесс, направленный на разработку, производство и сбыт продукта, обладающего качественно новыми потребительскими характеристиками. Таким образом, если предприятие внедряет в производство инновации, то в результате оно получает конкурентоспособную продукцию, которая изначально обладает лучшими качественными характеристиками. Наличие патентной защиты инноваций гарантирует новизну, изобретательский уровень и промышленную применимость выпускаемого изделия.

Инновации – это результат интеллектуального труда, основанный на научных и практических исследованиях. Это интеллектуальная собственность разработчиков, которые воплотили идею в технологию. Предприятие, внедряя новую технологию, создает новый товар.

Известный американский ученый Питер Друкер считает, что инновация должна быть простой и иметь точную цель. Величайшая похвала инновации звучит так: «Смотрите-ка, как все просто! Как я до этого не додумался!»

ТЕСТЫ К РАЗДЕЛУ 15

1. Что относится к нематериальным инвестициям:

- а) вложения в недвижимость;
- б) вложения в образование и повышение квалификации персонала;
- в) банковские вложения на срочный депозит;
- г) вложения в различные социальные мероприятия и программы;
- д) вложения в патенты, ноу-хау;
- е) верны варианты б-д;
- ж) верны варианты б, г, д.

Ответ: ж).

2. Какие рынки имеют положительное значение NPV:

а) товарные, поскольку только в сфере материального производства создается прибыль;

б) финансовые, поскольку только сфера финансов является эффективной и высокоприбыльной;

в) верны оба варианта.

Ответ: а).

3. Инновации - это:

а) совокупность новых научных, технических, производственных, финансово-экономических и иных знаний, не имеющих патентной защиты;

б) проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

в) интеллектуальная собственность разработчиков, которые воплотили в технологию, имеющая патентную защиту.

Ответ: в).

ЛИТЕРАТУРА

1. Банников, А.И. Маркетинг : учеб. пособие / А.И. Банников. – Казань : Изд-во КФЭИ, 2003.
2. Бочкарев, А. Уздечки для себестоимости /А. Бочкарев // Менеджмент. - № 9. - 2008.
3. Волков, О.И. Экономика предприятия / О.И. Волков. - М. : Инфра - М., 2010.
4. Ворст Й. Экономика фирмы : пер. с датского А.Н. Черканского, О.В. Рождественского / Й. Ворст, П. Ревентлоу. - М. : Высшая школа, 2004.
5. Грузинов, В.П. Экономика предприятия / В.П. Грузинов. - М. : Финансы и статистика, 2010.
6. Жданов, С.А. Основы теории экономического управления предприятием / С.А. Жданов. - М. : Финпресс, 2010.
7. Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия / Н.Л. Зайцев. - М. : Инфра - М., 2010.
8. Зубец, А. Внутрифирменное планирование / А. Зубец // Риск. - 2002 г. - №1. - С.26-31.
9. Кейлер, В.А. Экономика предприятия / В.А. Кейлер. - М. : Инфра-М., 2010.
10. Николаева, Г.А. Основные средства / Г.А. Николаева. - М. : ПРИОР, 2010.
11. Сергеев, И.В. Экономика предприятия / И.В. Сергеев. - М. : Финансы и статистика, 2010.
12. Тамбурчак, П.П. Экономика предприятия : учебник для вузов / П.П. Тамбурчак, В.М. Тумина. - Ростов н/Д: Феникс, 2011.
13. Тренев, Н.Н. Предприятие и его структура: Диагностика. Управление. Оздоровление: учеб. пособие для вузов / Н.Н. Тренев. - М. : Изд-во ПРИОР, 2010.
14. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М. : ИП «Экоперспективы», 2007.
15. Трудовой кодекс Российской Федерации (по состоянию на 15 марта 2005г.). – Новосибирск: Сиб.унив.изд., 2005.

Учебное издание

Ямков Михаил Петрович
старший преподаватель

Михайлов Артем Борисович
кандидат экономических наук, доцент

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Корректор Габдурахимова Т.М.
Худ.редактор Федорова Л.Г.

Сдано в набор 21.10.2013
Подписано в печать 21.11.2013
Бумага писчая. Гарнитура Таймс.
Усл.печ.л.7,3. Тираж 100.
Заказ №52.

НХТИ (филиал) ФГБОУ ВПО «КНИТУ»,
г. Нижнекамск, 423570, ул.30 лет Победы, д.5а.