

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования «Витебский государственный
университет имени П.М. Машерова»
Институт повышения квалификации и переподготовки
кадров ВГУ имени П.М. Машерова

Е.М. ЯНКЕВИЧ

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*Методические рекомендации
для подготовки к государственному экзамену
по специальности переподготовки
«Экономика и управление
на предприятии промышленности»*

В 2 ЧАСТЯХ

Часть 1

*Витебск
ВГУ имени П.М. Машерова
2015*

УДК 338.4:658(075.8)

ББК 65.291-21я73

Я62

Печатается по решению научно-методического совета учреждения образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова». Протокол № 6 от 29.06.2015 г.

Автор: старший преподаватель кафедры социально-экономических и гуманитарных дисциплин ИПК и ПК ВГУ имени П.М. Машерова
Е.М. Янкевич

Рецензенты:

доцент кафедры коммерческой деятельности УО «ВГТУ»,
кандидат экономических наук *В.В. Квасникова*;
заведующий кафедрой экономической теории
ВГУ имени П.М. Машерова,
кандидат экономических наук, доцент *Л.Ф. Трацевская*

Янкевич, Е.М.

Я62

Экономика предприятия промышленности : методические рекомендации для подготовки к государственному экзамену по специальности переподготовки «Экономика и управление на предприятии промышленности» : в 2 ч. / Е.М. Янкевич. – Витебск : ВГУ имени П.М. Машерова, 2015. – Ч. 1. – 49 с.

Методические рекомендации в двух частях предназначены для слушателей факультета переподготовки кадров по специальности «Экономика и управление на предприятии» и включают в себя примерный перечень вопросов и краткие ответы для подготовки к государственному экзамену по дисциплине «Экономика предприятия промышленности». Также содержится список рекомендуемой литературы.

Материалы методических рекомендаций составлены в соответствии с государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по специальности «Экономика и управление на предприятии» и могут быть использованы при проведении практических занятий со слушателями института повышения квалификации и переподготовки кадров, а также для самостоятельной работы.

УДК 338.4:658(075.8)

ББК 65.291-21я73

© Янкевич Е.М., 2015

© ВГУ имени П.М. Машерова, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

1. Примерный перечень вопросов к государственному экзамену по дисциплине «Экономика предприятия промышленности»	4
2. Краткий конспект ответов на вопросы (1–15)	5
3. Список рекомендуемой литературы	46

**ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»
ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ
ЭКЗАМЕНУ**

1. Предприятие промышленности в экономике, его цели и задачи.
2. Функции предприятия.
3. Жизненный цикл предприятия и этапы его развития.
4. Необходимость государственного регулирования деятельности организации.
5. Условия и предпосылки государственного вмешательства в деятельность организаций.
6. Внешняя среда и условия успешной деятельности предприятия.
7. Понятие состав и структура основных средств организации.
8. Показатели эффективности использования основных средств.
9. Понятие, состав и структура оборотных средств организации.
10. Показатели эффективности использования оборотных средств и пути ускорения их оборачиваемости.
11. Затраты, издержки, себестоимость продукции и их виды.
12. Классификация затрат на производство и реализацию продукции (экономические элементы).
13. Планирование себестоимости продукции в организации.
14. Источники и факторы снижения себестоимости продукции (работ, услуг).
15. Производительность труда и ее влияние на экономику.
16. Персонал организации, классификация, структура, показатели движения.
17. Формы и системы организации оплаты труда.
18. Планирование фонда заработной платы.
19. Сущность, виды и функции заработной платы.
20. Инновационная деятельность: понятие, виды инноваций
21. Сущность и виды инвестиционной деятельности предприятия
22. Финансовые результаты работы предприятия
23. Прибыль предприятия, эффективность ее формирования и распределения.
24. Рентабельность и конкурентоспособность предприятия.
25. Основные направления повышения прибыли и рентабельности.
26. Экономическая несостоятельность предприятия и пути ее преодоления.
27. Сущность и функции цены как экономической категории.
28. Ценовая политика организации.
29. Бизнес-планирование в организации. Структура и порядок разработки бизнес-плана.
30. Стратегическое планирование организации: структура и содержание плана.

КРАТКИЙ КОНСПЕКТ ОТВЕТОВ НА ВОПРОСЫ (1–15)

1. Предприятие промышленности в экономике, его цели и задачи

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету.

Существует две основные модели функционирования субъектов хозяйствования – директивная и рыночная экономика.

В директивной экономике организация – это хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества производит и реализует продукцию, развивается по плану, работает на основе хозяйственного расчета.

В рыночной экономике – это самостоятельный субъект хозяйствования, обладающий правами юридического лица, деятельность которого направлена на получение прибыли, осуществляется на свой риск и под свою имущественную ответственность.

В приведенных определениях есть три существенных отличия:

1. По степени самостоятельности – полная в рыночной экономике и ограниченная – в директивной.

2. По цели деятельности: прибыльная работа в рыночной экономике и выпуск продукции – в директивной экономике.

3. По степени ответственности: риск потери имущества в рыночной экономике и в директивной экономике – покрытие убытков за счет дотаций из государственного бюджета.

Итак, организация – это самостоятельный субъект предпринимательства, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Организация как юридическое лицо обладает определенными признаками: наличие своего имущества; самостоятельная имущественная ответственность; право приобретать, пользоваться и распоряжаться собственностью, а также осуществлять от своего имени иные дозволенные законом действия; право от своего имени быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже, иметь самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банке.

Организации в рыночной экономике можно классифицировать по различным признакам:

1. По формам собственности: организации государственной формы собственности, организации частной формы собственности.

2. По организационно-правовым формам организации могут быть

ОАО, ЗАО, ООО, ОДО, унитарное предприятие, товарищество полное, командитное и т.д.

3. По размерам организации группируются как крупные, средние и малые.

4. По участию иностранного капитала организации подразделяются на совместные, зарубежные и иностранные. Совместное – расположено на территории страны, имеет в уставном капитале долю, принадлежащую иностранным инвесторам. Зарубежное – представлено национальным капиталом, вывезенным из государства в качестве вклада в уставный капитал организации, зарегистрированного в другой стране. Иностранное – организация имеет 100% уставного капитала, принадлежащего юридическим или физическим лицам других государств.

5. По видам экономической деятельности организации относятся к производственной сфере (промышленность, сельское хозяйство, транспорт), непроизводственной сфере (связь) и сфера социального обслуживания (здравоохранение, образование, наука). В свою очередь каждый вид экономической деятельности подразделяется на группы и подгруппы.

6. По видам объединений организации входят в производственные, республиканские, региональные, национальные или транснациональные компании. Есть такие разновидности – концерн, консорциум, холдинг. В концерн входят организации, принадлежащие к одному виду экономической деятельности. В консорциум, кроме организаций промышленности, включаются банковские, финансовые, страховые структуры. Холдинг создается собственниками для управления контрольным пакетом акций входящих в холдинг организаций. В финансово-промышленной группе объединяется промышленный и банковский капитал.

7. По видам дробления выделяются дочерние организации, филиалы и другие структуры с расчетным счетом и обособленным балансом или без оных, с правами или без прав юридического лица.

8. По **цели** деятельности организации подразделяются на коммерческие (ориентированные на увеличение прибыли и капитала), некоммерческие (выполняющие другие уставные задачи) и смешанные.

В основе функционирования организации лежит производственный процесс, который представляет собой систему взаимосвязанных основных, вспомогательных и обслуживающих производств.

Основное производство включает заготовительный процесс (производство отливок, штамповок и т. д.), обработку (механическую, термическую и т. д.), а также сборку, в результате которой получается готовый продукт.

Вспомогательное производство создает условия для функционирования производства: ремонт зданий, сооружений, оборудования, производство оснастки, производство и передача электроэнергии.

Обслуживающее производство обеспечивает функционирование основного и вспомогательного производств и включает складское хозяйство, систему контроля и т. п.

2. Функции предприятия

В процессе своей деятельности предприятие выполняет следующие функции

1. Управление финансами. Забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом работы любого предприятия. Его цель - обеспечение финансовой устойчивости и ликвидности. В условиях рыночной экономики эта функция выдвигается на первый план. Резко повышается значимость финансовых ресурсов, с помощью которых осуществляется формирование оптимальной структуры капитала и наращивание производственного потенциала предприятия, а также финансирование текущей хозяйственной деятельности. От того, каким капиталом располагает субъект хозяйствования, насколько оптимальна его структура, насколько целесообразно он трансформируется в основные и оборотные средства, зависит финансовое благополучие предприятия и результаты его деятельности.

2. Управление персоналом. Выражается в отборе и приеме на работу, подготовке и переподготовке персонала в соответствии с потребностями бизнеса, решении всех вопросов, касающихся его эффективного использования.

3. Исследования и разработки. Деятельность по созданию новых видов продукции и технологических процессов, улучшению существующих с целью повышения эффективности производства и расширения рынка сбыта.

4. Маркетинг, обеспечивающий исследование рынка, определение нужд и запросов потребителей, реальные заказы на продукцию и успешную ее реализацию.

5. Производственная, которая вытекает из главной задачи предприятия – получение прибыли. Это возможно только за счет производства продукции, работ и услуг, необходимых обществу.

6. Материально-техническое обеспечение. Данная функция реализуется в результате приобретения сырья, комплектующих, машин, оборудования и других материальных ценностей, необходимых для хозяйственной деятельности.

7. Экологическая функция, предусматривающая выпуск экологически чистой продукции и снижение ее природоемкости. Экологическая деятельность предприятия направлена на снижение и компенсацию отрицательного воздействия его производства на окружающую среду.

8. Социальная функция. Обеспечивает условия для воспроизводства рабочей силы, материальную заинтересованность в результатах труда. Предприятие несет ответственность за производственный травматизм, обязано обеспечить безопасные условия труда своим работникам. Важной составляющей социальной деятельности является обеспечение подготовки, переподготовки и повышение квалификации персонала.

Предприятие действует на основе устава, который представляет собой основной документ, определяющий задачи, права и область деятельности предприятия

3. Жизненный цикл предприятия и этапы его развития

Организация как субъект хозяйствования в процессе функционирования проходит различные стадии своего существования.

Первая стадия – создание организации и его становление. О возникновении субъекта хозяйствования свидетельствует факт его регистрации в соответствующих органах исполнительной власти. Из опыта рыночной экономики известно, что из числа зарегистрированных предприятий в период становления выдерживают конкуренцию около 40%, остальные становятся несостоятельными в первый год своего существования. По этой причине государство поддерживает малые, совместные и другие организации в соответствии с существующими национальными приоритетами и финансовыми возможностями. Основные льготы – уменьшение ставки налогообложения и налоговые каникулы.

Основные этапы создания организации:

- разработка стратегии;
- поиск и выбор партнеров;
- технико-экономическое обоснование деятельности организации;
- подготовка учредительных документов;
- регистрация.

Учредительные документы – договор и устав. Договор – это юридический документ, в котором отражаются права и обязанности партнеров.

Устав – это правовой документ, в котором излагаются правила экономического поведения организации, установленные собственником. Требования к содержанию учредительных документов и регистрации устанавливаются законами и подзаконными актами государства.

Организации, закрепившиеся в своей рыночной нише, в процессе развития постоянно реорганизуются: создаются новые производственные и функциональные подразделения, происходит слияние и ликвидация снизивших свою эффективность цехов.

Реорганизация может происходить в рамках действующего субъекта хозяйствования или с последующей ликвидацией старого и регистрацией нового. Гражданским кодексом Республики Беларусь предусмотрены следующие способы реорганизации:

- 1) слияние;
- 2) присоединение;
- 3) разделение;
- 4) выделение;
- 5) преобразование.

Особой формой реорганизации является реструктуризация организации с выделением самостоятельных субъектов хозяйствования или в юридических рамках существующего.

В широком смысле реструктуризация – изменение (рационализация) производственной, организационной, социальной, финансовой и иных сфер деятельности организации в целях восстановления ее рентабельной работы и повышения конкурентоспособности. Реструктуризация – это выделение структурных подразделений организации с самостоятельным балансом и расчетным счетом, но без образования юридического лица. Цель реструктуризации – повышение эффективности производства.

Неплатежеспособность – неспособность удовлетворить требования кредитора (кредиторов) по денежным обязательствам, а также по обязательствам, вытекающим из трудовых и связанных с ними отношений, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная хозяйственным судом или правомерно объявленная должником называется экономической несостоятельностью или банкротством.

Признание юридического лица экономически несостоятельным (банкротом) влечет его санацию, а при невозможности или отсутствии оснований продолжения деятельности – ликвидацию.

Дела об экономической несостоятельности или банкротстве рассматриваются хозяйственными судами.

При рассмотрении дела о банкротстве должника – юридического лица применяются следующие процедуры банкротства:

- 1) защитный период;
- 2) конкурсное производство;
- 3) мировое соглашение;
- 4) иные процедуры банкротства.

При рассмотрении дела о банкротстве должника – индивидуального предпринимателя применяются следующие процедуры банкротства:

- 1) конкурсное производство;
- 2) мировое соглашение;
- 3) иные процедуры банкротства.

Конкурсное производство включает следующие процедуры:

- санацию;
- ликвидационное производство.

По результатам рассмотрения дела о банкротстве хозяйственный суд принимает (выносит) один из следующих актов:

- решение о банкротстве с санацией должника;
- решение о банкротстве с ликвидацией должника;
- определение о прекращении производства по делу о банкротстве.

Санация – процедура конкурсного производства, предусматривающая переход права собственности, изменение договорных и иных обяза-

тельств, реорганизацию, реструктуризацию или оказание финансовой поддержки должнику, осуществляемая для восстановления его устойчивой платежеспособности и урегулирования взаимоотношений должника и кредиторов в установленные сроки.

Санация – это финансовое оздоровление предприятия, необходимость которой возникает при угрозе экономической несостоятельности.

Санация проводится по инициативе собственников или кредиторов. Есть несколько путей санации.

1. Замена руководителя и управленческого персонала. Если организация является потенциальным банкротом, может осуществляться внешнее управление, назначенное в судебном или внесудебном порядке. Антикризисный управляющий работает по контракту с собственником или назначается собранием кредиторов, выполняет одну или две задачи: обеспечить финансовое оздоровление или подготовить организацию к ликвидации.

2. Продажа по суду или по соглашению кредиторов. При продаже несостоятельной организации оно сохраняется в качестве действующего, но меняются собственники.

3. Обмен долгов на акции. В этой ситуации также меняется собственник. Однако кредиторы осторожно относятся к обмену долгов на акции неплатежеспособной организации, если у них нет уверенности в том, что оно вновь станет рентабельным и финансово-устойчивым.

4. Привлечение инвестиций и выплаты кредиторам из будущих доходов фирмы.

5. Уступка требований третьим лицам, то есть покупка долгов с последующей перепродажей за определенный процент со сделки.

В любом случае для санации нужен бизнес-план и прогнозирование экономической ситуации в краткосрочном и долгосрочном периоде. Если санация не принесла ожидаемых результатов, проводится процедура банкротства.

Бывают случаи ложного и преднамеренного банкротства.

Ложное банкротство – это предоставление заведомо ложных документов об объявлении субъекта хозяйствования неплатежеспособным.

Преднамеренное банкротство – это умышленное утаивание своей несостоятельности.

Ложное и преднамеренное банкротство – разновидность мошенничества, которое должно распознаваться с помощью внутренних и внешних аудиторов, а также правоохранительными органами государства.

Ликвидация юридического лица влечет прекращение его деятельности без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Юридическое лицо может быть ликвидировано по решению:

1) его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами;

2) суда в случаях:

– непринятия решения о ликвидации в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, достижением цели, ради которой оно создано;

– уменьшения стоимости чистых активов коммерческой организации по результатам второго и каждого последующего финансового года ниже установленного законодательством минимального размера уставного фонда;

– осуществления деятельности без специального разрешения (лицензии), либо деятельности, запрещенной законодательством, либо с иными неоднократными или грубыми нарушениями законодательства, либо при систематическом осуществлении деятельности, противоречащей уставным целям юридического лица, или признанием судом недействительной регистрации юридического лица в связи с допущенными при его создании нарушениями законодательства, а также в иных случаях, предусмотренных законодательными актами;

3) государственных органов.

Ликвидация организации – прекращение ее деятельности и исключение из реестра государственной регистрации. Ликвидация происходит по причине банкротства или экономической несостоятельности, по решению собственника либо по решению суда

4. Необходимость государственного регулирования деятельности организации

Предпринимательская деятельность и экономика страны в значительной степени зависит от государственной политики. Своими действиями государство может существенно затормозить или ускорить эту деятельность.

Рыночная экономика, несмотря на ее многие положительные черты, не способна автоматически регулировать все экономические и социальные процессы в интересах всего общества и каждого гражданина. Она не обеспечивает социально справедливое распределение дохода, не гарантирует право на труд, не нацеливает на охрану окружающей среды и не поддерживает незащищенные слои населения.

Частный бизнес не заинтересован вкладывать капитал в такие виды деятельности и такие проекты, которые не приносят достаточно высокой прибыли, но для общества и государства они жизненно необходимы. Рыночная экономика не решает и многие другие актуальные проблемы.

Прерогативой государства является производство общественных благ, антимонопольная политика, обеспечение надлежащего порядка в стране и ее национальной безопасности, что, в свою очередь, является основой для развития предпринимательства и экономики.

Таким образом, экономика любой страны не может нормально развиваться, если государство не обеспечило соответствующие условия для этого.

Государство обеспечивает соответствующие условия для развития экономики, выполняя при этом следующие функции:

1. Создание правовой основы. Известно, что без правовой основы экономика, да и общество в целом, не могут нормально развиваться. Государство разрабатывает и принимает законы, определяющие право собственности, регулирующие предпринимательскую деятельность, обеспечивающие качество продукции и т.д.; государство обеспечивает законные «правила игры», регулирующие отношения между субъектами предпринимательской деятельности.

2. Обеспечение надлежащего правопорядка в стране и ее национальной безопасности, т.е. государство должно обеспечить права и безопасность каждого гражданина, общества в целом и всех субъектов рыночной экономики. Если государство должным образом не выполняет эту функцию, то в стране создаются условия для развития криминальной обстановки, что пагубно влияет и на экономику страны.

3. Стабилизация экономики, т.е. достижение и поддержание на оптимальном уровне основных макроэкономических показателей: объем ВВП, национального дохода, уровня инфляции и безработицы, дефицита бюджета и др. Это достигается путем проведения соответствующей фискальной, денежно-кредитной, научно-технической и инвестиционной политики.

4. Обеспечение социальной защиты и социальных гарантий. Она выражается в обеспечении гарантий всем работающим минимума заработной платы, пенсий по старости и инвалидности, пособий по безработице, различных видов помощи малоимущим, в осуществлении индексации фиксированных доходов в связи с инфляцией и др. Государство обеспечивает минимальный прожиточный уровень для всех граждан своей страны и не допускает социальной напряженности в обществе.

5. Защита конкуренции, которая является одним из основных регулирующих инструментов в рыночной экономике, заставляя производителей товаров и услуг внедрять все новое и передовое, улучшать качество продукции и снижать издержки на ее производство. Вред монополизма хорошо изучен во всех странах с развитой демократией и у них давно действует антимонопольное законодательство, предусматривающее использование эффективных мер, направленных против монополизма. Так, законодательство США предусматривает принудительное (в судебном порядке) разделение концерна монополиста на две самостоятельные компании, судебное преследование фирм, создавших тайный концерн. Широко используется также искусственное создание конкуренции путем образования при финансовой поддержке правительства предприятий-конкурентов.

6. Разработка, принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства, т.е. правовой основы предпринимательства, налогообложения, банковской системы и т.д.

Таким образом, роль государства в регулировании экономики страны имеет первостепенное значение. В его руках находится государственный сектор экономики, государственное планирование, государственный бюджет, денежно-кредитная система. Это дает государству возможность активно участвовать в рынке, так как оно одновременно является и покупателем и продавцом.

5. Условия и предпосылки государственного вмешательства в деятельность организаций

Государство должно вмешиваться в экономику только в том случае, если имеются на то определенные условия и предпосылки. Они могут быть как позитивными, так и негативными.

Под негативными условиями понимается появление всякого рода отрицательных явлений и тенденций в различных сферах экономики, которые могут отрицательно повлиять на предпринимательскую деятельность и экономику страны в целом. Эти тенденции и явления очень разнообразны как по сущности, так и по силе негативного их влияния на экономику.

Роль государства заключается в своевременном выявлении этих тенденций и явлений, причин их возникновения и принятии соответствующих мер по их устранению.

Условиями для вмешательства государства могут быть: требования национальной безопасности; социальная напряженность в обществе; негативные явления в экономике (спад производства, инфляция, высокий уровень безработицы, структурная несбалансированность, дефицит бюджета, неконкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке, инвестиционный спад и т.п.); ухудшение окружающей среды и др.

Под предпосылками понимается еще не явное проявление негативных условий и тенденций в экономике и других сферах человеческой деятельности. В этом случае роль государства заключается в своевременном выявлении и устранении этих предпосылок. Это самый лучший вариант, так как государство еще в «зародыше» и с наименьшими усилиями и средствами устраняет возможность появления негативных явлений для развития предпринимательства и экономики страны.

Под позитивными понимается появление всякого рода положительных явлений и тенденций в различных сферах экономики. Роль государства в этом случае заключается в своевременном их выявлении и принятии определенных мер по их поддержанию.

Знание условий и предпосылок еще не достаточно для государственного вмешательства, государство должно знать их критерии, т.е. признаки, на основании которых можно было бы произвести оценку их качественного состояния.

Так безработица является неотъемлемым элементом рыночной эко-

номики. Определенный ее уровень – 4–6% численности рабочей силы считается нормальным, или оправданным, и называется естественным уровнем безработицы. Естественной считается фрикционная, и структурная, безработица. Первая связана с поиском более выгодной работы, с сезонными колебаниями, а вторая связана с изменением спроса на те или иные профессии.

Поэтому государство должно вмешиваться в регулирование безработицы только в том случае, если она начинает превышать естественный уровень, т.е. когда начинается так называемая циклическая безработица, связанная со спадом производства.

Далее, как известно, **инфляция** – это повышение общего уровня цен на товары и услуги, и, как явление, оно более сложное, чем безработица. Инфляция характерна для всех стран мира, так как цены на товары и услуги не являются постоянными величинами. До определенного уровня она не представляет серьезной опасности. Выше этого уровня инфляция может принести много бед для экономики и общества в целом, ибо по силе влияния вряд ли можно еще найти подобное явление. Поэтому государство должно отслеживать этот процесс, чтобы инфляция не могла выйти из-под контроля. Меры, принимаемые государством, зависят от уровня инфляции. Исходя из этого критерия различают умеренную, галопирующую и гиперинфляцию. Умеренной считается инфляция, когда цены растут менее 10% в год, галопирующая инфляция характеризуется ростом цен в интервале от 20 до 200 % в год, а при гиперинфляции цены растут более, чем на 50 % в месяц.

Далее **бюджетный дефицит** – это превышение расходов государства над его доходами. Государство должно стремиться, как показывает опыт разных стран, не к его сбалансированности, а к тому, чтобы он не превышал определенную величину. В качестве этого критерия выступает доля дефицита в валовом национальном продукте или в валовом внутреннем продукте. Поэтому задача государства заключается в том, чтобы не превысить заранее определенной и допустимой величины этого критерия.

6. Внешняя среда и условия успешной деятельности предприятия

Внешняя среда организации характеризует окружение фирмы: потребителей, государственные органы и т.п. и складывающиеся между ними взаимоотношения.

Внешняя среда может воздействовать прямо или косвенно.

Среда прямого воздействия включает: государственные организации, регулирующие хозяйственную деятельность; потребителей, конкурентов; поставщиков сырья, материалов и др. Менеджеру в своей работе необходимо все это знать и учитывать.

Среда косвенного воздействия включает факторы, которые влияют на организацию опосредованно через сложную систему экономической конъюнктуры, достижения технического прогресса, микрохозяйственные связи, отношения и др. Данные факторы проявляются не все сразу и не с одинаковой силой.

Особенно остро влияет на деятельность предприятия неопределенность ситуации. Так, например, события в сфере финансов государства могут развиваться непредвиденно. Организация в результате может оказаться в крайне затруднительном положении. Здесь необходима точная, своевременная и достоверная информация о готовящихся и назревающих изменениях внешних условий.

Характеристики внешней среды

1. Взаимосвязанность факторов: сила, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы.

2. Сложность: число и разнообразие факторов, значимым образом влияющих на организацию.

3. Подвижность: относительная скорость изменения среды.

4. Неопределенность: относительное количество информации о среде и уверенность в ее точности.

ВЗАИМОСВЯЗАННОСТЬ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ — это уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы. Так же, как изменение любой внутренней переменной может сказываться на других, изменение одного фактора окружения может обуславливать изменение других. Например, в 70-е гг. снижение поставок нефти, прежде всего в силу политической структуры и целей других стран, оказало сильное воздействие на общее состояние экономики США. Рост цен на продукты нефтепереработки повлек за собой общее повышение цен почти на все. Это же изменение стало катализатором серии правительственных акций, например, попыток регулирования температуры в общественных местах распределения топлива, установления нормативов на эффективность использования топлива, введения налогов на сверхприбыль нефтяных компаний, учреждения крупного федерального проекта по преодолению энергетической зависимости от других стран.

До того, как произошло резкое падение цен на бензин, среда прямого воздействия многих организаций также была под ударом, поскольку профсоюзы требовали компенсаций в связи со скачками цен на потребительскую продукцию. Некоторые фирмы, например, выпускавшие автомобили для загородных путешествий и крупные модели, а также занимавшиеся автомобильным туризмом, пострадали из-за оттока потребителей. Но в некоторых случаях эффект оказался положительным.

Под **СЛОЖНОСТЬЮ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ** понимается число факторов, на которые организация обязана реагировать, а также уровень вариативности каждого фактора. Если говорить о числе внешних факторов, на

которые организация вынуждена реагировать, то если на нее давят государственные постановления, частое перезаключение договоров с профсоюзами, несколько заинтересованных групп влияния, многочисленные конкуренты и ускоренные технологические изменения, можно утверждать, что эта организация находится в более сложном окружении, чем, положим, организация, озабоченная действиями всего нескольких поставщиков, нескольких конкурентов, при отсутствии профсоюзов и замедленном изменении технологии. Подобным образом, когда речь идет о разнообразии факторов, организация, использующая всего несколько исходных материалов, нескольких специалистов и ведущая дела всего с несколькими фирмами своей страны, должна считать условия обеспечения менее сложными, чем организация, у которой эти параметры иные. По показателю разнообразия факторов в более сложных условиях будет находиться организация, использующая многочисленные и разные технологии, претерпевающие более быстрое развитие, чем организация, которой все это не касается.

Один исследователь суммирует последствия сложностей такого рода для управления: «Организации, работающие в несложной среде, обладают одним преимуществом: им приходится иметь дело всего с несколькими категориями данных, необходимых для принятия решений». Мы покажем в посвященной организациям гл. 12, что в менее сложном окружении нужна и менее сложная организационная структура. И здесь же запомните, что, поскольку разные организации функционируют в разных средах, ситуационный подход подсказывает нам, что не существует и наилучшей организационной структуры.

ПОДВИЖНОСТЬ СРЕДЫ – это скорость, с которой происходят изменения в окружении организации. Многие исследователи указывали, что окружение современных организаций изменяется с нарастающей скоростью. Однако при том, что эта тенденция является общей, есть организации, вокруг которых внешняя среда особенно подвижна. Например, два исследователя обнаружили, что скорость изменения технологии и параметров конкурентной борьбы в фармацевтической, химической и электронной промышленности выше, чем в машиностроении, производстве запасных частей к автомобилям и кондитерской промышленности. Быстрые изменения происходят в авиационно-космической промышленности, производстве компьютеров, биотехнологии и сфере телекоммуникаций. Менее заметные относительные изменения затрагивают мебельную промышленность, производство тары и упаковочных материалов, а также пищевых консервов.

Кроме того, подвижность внешнего окружения может быть выше для одних подразделений организации и ниже для других. К примеру, во многих фирмах отдел исследований и разработок сталкивается с высокой подвижностью среды, поскольку он должен отслеживать все технологические нововведения. С другой стороны, производственный отдел может быть по-

гужен в относительно медленно изменяющуюся среду, характеризующуюся стабильным движением материалов и трудовых ресурсов. В то же время, если производственные мощности разбросаны по разным странам мира или исходные ресурсы поступают из-за границы, то производственный процесс может оказаться в условиях высокоподвижной внешней среды.

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ является функцией количества информации, которой располагает организация (или лицо) по поводу конкретного фактора, а также функцией уверенности в этой информации. Если информации мало или есть сомнения в ее точности, среда становится более неопределенной, чем в ситуации, когда имеется адекватная информация и есть основания считать ее высоконадежной. Поскольку бизнес все более становится глобальным занятием, требуется больше и больше информации, но уверенность в ее точности снижается. Зависимость от мнений иностранных экспертов или аналитических материалов, изложенных на иностранном языке, усугубляет неопределенность. Чем неопределеннее внешнее окружение, тем труднее принимать эффективные решения.

7. Понятие состав и структура основных средств организации

Основные средства являются наиболее значимой составной частью имущества предприятия и его долгосрочных активов.

Основные средства – это средства труда, которые неоднократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на производимую продукцию частями по мере снашивания.

Для учета, оценки и анализа основные средства классифицируются по ряду признаков:

1. По принципу вещественно-натурального состава они подразделяются на:
 - 1.1 здания;
 - 1.2 сооружения;
 - 1.3 передаточные устройства;
 - 1.4 рабочие и силовые машины и оборудование;
 - 1.5 измерительные и регулирующие приборы и устройства;
 - 1.6 вычислительная техника;
 - 1.7 транспортные средства;
 - 1.8 производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности;
 - 1.9 рабочий и продуктивный скот;
 - 1.10 многолетние насаждения.

2. По функциональному назначению основные средства делятся на используемые в предпринимательской деятельности и неиспользуемые в предпринимательской деятельности.

К основным средствам, используемым в предпринимательской деятельности, относятся те средства труда, которые непосредственно участвуют в производственном процессе, создают условия для нормального осуществления (производственные здания, теплотехническое оборудование, сооружения, силовые машины и оборудование и т.д.) и служат для хранения и перемещения предметов труда.

Основные средства, неиспользуемые в предпринимательской деятельности не участвуют в процессе производства и не переносят своей стоимости на готовый продукт, они предназначены для удовлетворения бытовых и культурных потребностей людей (жилые дома, детские и спортивные учреждения и другие объекты культурно-бытового назначения).

3. По принадлежности основные средства подразделяются на собственные и арендованные.

4. По степени использования основные средства подразделяются на находящиеся в эксплуатации и находящиеся в запасе (консервации).

5. По степени воздействия на предмет труда основные средства подразделяются на активные и пассивные.

Активная часть обслуживает процесс производства, непосредственно влияет на уровень технической вооруженности труда в организации, от них зависит количество и качество выпущенной продукции (рабочие машины, инструмент и т.д.).

Пассивная часть принимает косвенное участие в процессе производства, создаёт условия для его осуществления (здания, сооружения, инвентарь и др.).

Различают следующие виды структур основных средств: производственная, технологическая, возрастная.

Под производственной структурой понимается соотношение различных групп основных средств по вещественно-натуральному составу в их общей среднегодовой стоимости.

Технологическая структура основных средств характеризует их распределение по структурным подразделениям организации в процентном выражении от их общей стоимости.

Возрастная структура основных средств характеризует их распределение по возрастным группам (до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет; свыше 20 лет).

Прогрессивной и оптимальной считается такая структура основных средств, которая обеспечивает высокое качество выпускаемой продукции и максимальный уровень использования активной части при отсутствии простоев оборудования.

8. Показатели эффективности использования основных средств

Определение уровня использования основных средств осуществляется на основе показателей, выраженных в натуральных и стоимостных (денежных) единицах, а также в единицах времени. Для определения эффективности использования основных средств применяется система обобщающих и дифференцированных показателей.

К обобщающим показателям относятся фондоотдача, фондоёмкость, рентабельность основных средств.

Фондоотдача показывает, сколько выпущено продукции на 1 рубль основных средств и определяется по формуле:

$$\Phi_o = \frac{ВП}{\Phi_{ср.}}, \quad (8.1)$$

где $ВП$ – объём выпущенной продукции в рублях или штуках;

$\Phi_{ср.}$ – среднегодовая стоимость основных средств.

Фондоёмкость является показателем, обратным показателю фондоотдачи, и отражает размер основных средств, приходящихся на единицу продукции в течение определённого периода времени и определяется по формуле:

$$\Phi_e = \frac{1}{\Phi_o} = \frac{\Phi_{ср.}}{ВП}. \quad (8.2)$$

Рентабельность основных средств определяется по формуле:

$$R_{ср.} = \frac{\Pi}{\Phi_{ср.}} \times 100 (\%), \quad (8.3)$$

где Π – прибыль от реализации продукции, руб.

Дифференцированные показатели, характеризующие использование активной части основных средств, отражают:

- использование их во времени (коэффициент экстенсивной загрузки);
- по производительности (коэффициент интенсивной загрузки);
- интегральный коэффициент.

Коэффициент экстенсивной загрузки оборудования определяется по следующей формуле:

$$K_{экс.} = \frac{T_{ф.}}{T_{реж.}}, \quad (8.4)$$

где $T_{ф.}$ – фактическое время работы оборудования, ч.;

$T_{реж.}$ – режимное или плановое время работы оборудования, ч.

Коэффициент интенсивной загрузки оборудования определяется по формуле:

$$K_{инт.} = \frac{ВП_{ф.}}{ВП_{max}}, \quad (8.5)$$

где $ВП_{ф.}$ – фактический объём выпуска продукции;

$ВП_{max.}$ – максимально возможный объём выпуска продукции.

Интегральный коэффициент использования оборудования:

$$K_{интегр.} = K_{экс.} \times K_{инт.} \quad (8.6)$$

Показатель отдачи активной части основных средств определяется как отношение объёма выпущенной продукции к стоимости активной части основных средств.

Рентабельность активной части основных средств представляет собой отношение прибыли от реализации продукции к стоимости активной части основных средств.

Коэффициент сменности характеризует время целодневного использования установленного оборудования, то есть показывает, сколько смен в среднем в течение суток работало установленное оборудование.

$$K_{см.} = \frac{M_I + M_{II} + M_{III}}{C_y}, \quad (8.7)$$

где M_I, M_{II}, M_{III} – количество станков, работающих соответственно в одну, две и три смены;

C_y – общее число установленных станков.

Для оценки использования пассивной части основных средств используется показатель съёма продукции с 1 м^2 производственной площади, а также рентабельность пассивной части.

Для выяснения движения основных средств и уровня их технического совершенствования рассчитываются следующие показатели:

– коэффициент ввода:

$$K_{вв.} = \frac{\Phi_{вв.}}{\Phi_{к.ч.}}, \quad (8.8)$$

где $\Phi_{вв.}$ – стоимость основных средств, введенных в эксплуатацию;

$\Phi_{к.ч.}$ – стоимость основных средств на конец года.

– коэффициент выбытия:

$$K_{выб.} = \frac{\Phi_{выб.}}{\Phi_{н.г.}}, \quad (8.9)$$

где $\Phi_{выб.}$ – стоимость основных средств, выбывших за год;

$\Phi_{н.г.}$ – стоимость основных средств на начало года.

– коэффициент интенсивного обновления:

$$K_{\text{инт.обн.}} = \frac{\Phi_{\text{вв.прогр.}}}{\Phi_{\text{к.г.}}}, \quad (8.10)$$

где $\Phi_{\text{вв.прогр.}}$ – стоимость прогрессивных вводимых основных средств.

– коэффициент износа:

$$K_u = \frac{I}{\Phi_{\text{н.г.}}}, \quad (8.11)$$

где I – начисленная амортизация.

– коэффициент годности:

$$K_z = \frac{\Phi_{\text{н.г.}} - I}{\Phi_{\text{н.г.}}} = 1 - I \quad (8.12)$$

Стоимость основных средств на конец года:

$$\Phi_{\text{к.г.}} = \Phi_{\text{н.г.}} + \Phi_{\text{ввод.}} - \Phi_{\text{выб.}} \quad (8.13)$$

Среднегодовая стоимость основных средств определяется по следующей формуле:

$$\Phi_{\text{ср.год.}} = \Phi_{\text{н.г.}} + \Phi_{\text{ср.год.ввод}} - \Phi_{\text{ср.год.выб}} \quad (8.14)$$

где $\Phi_{\text{ср.год.ввод}}$ – среднегодовая стоимость основных средств вводимых;

$\Phi_{\text{ср.год.выб}}$ – среднегодовая стоимость выбывших основных средств.

$$\Phi_{\text{ср.год.ввод.}} = \sum_{i=1}^n \frac{\Phi_{\text{ввод.}i} \times T_i}{12}, \quad (8.15)$$

где $\Phi_{\text{ввод.}i}$ – стоимость вводимых основных средств;

T_i – срок функционирования i -х основных средств.

$$\Phi_{\text{ср.год.выб.}} = \sum_{j=1}^m \frac{\Phi_{\text{выб.}} \times (12 - T_j)}{12}, \quad (8.16)$$

где T_j – срок функционирования j -х основных средств.

В связи с ростом основных средств в организации возникает необходимость в определении фондовооруженности, которая определяется по отношению к общей численности ППП, либо по отношению к общей численности рабочих:

$$\Phi_{\text{воор.}} = \frac{\Phi_{\text{ср.}}}{K_p} \text{ либо } \Phi_{\text{воор.}} = \frac{\Phi_{\text{ср.год.}}}{K_{\text{ППП}}}, \quad (8.17)$$

где $\Phi_{\text{ср.}}$ – среднегодовая стоимость основных средств;

K_p – количество рабочих;

$K_{\text{ППП}}$ – численность промышленно-производственного персонала.

Показатель технической вооруженности показывает, сколько активной части основных средств приходится либо на одного рабочего, либо на одного работника.

$$\Phi_{\text{технвоор.}} = \frac{\Phi_{\text{акт.ср.год.}}}{K_p}; \Phi_{\text{технвоор.}} = \frac{\Phi_{\text{акт.ср.год.}}}{K_{\text{ППП}}}, \quad (8.18)$$

где $\Phi_{\text{акт.ср.год.}}$ – среднегодовая стоимость активной части основных средств.

9. Понятие, состав и структура оборотных средств организации

В производственном процессе наряду с основными фондами участвуют производственные оборотные средства. Они включают ту часть производственных фондов предприятий, которые полностью потребляются в каждом производственном цикле и целиком переносят свою стоимость на готовый продукт. В процессе производства оборотные фонды изменяют или полностью утрачивают свою натурально-вещественную форму.

Под оборотными средствами понимаются денежные средства, находящиеся в распоряжении предприятия, предназначенные для образования оборотных фондов и фондов обращения.

Структура оборотных средств представлена на рисунке 1.

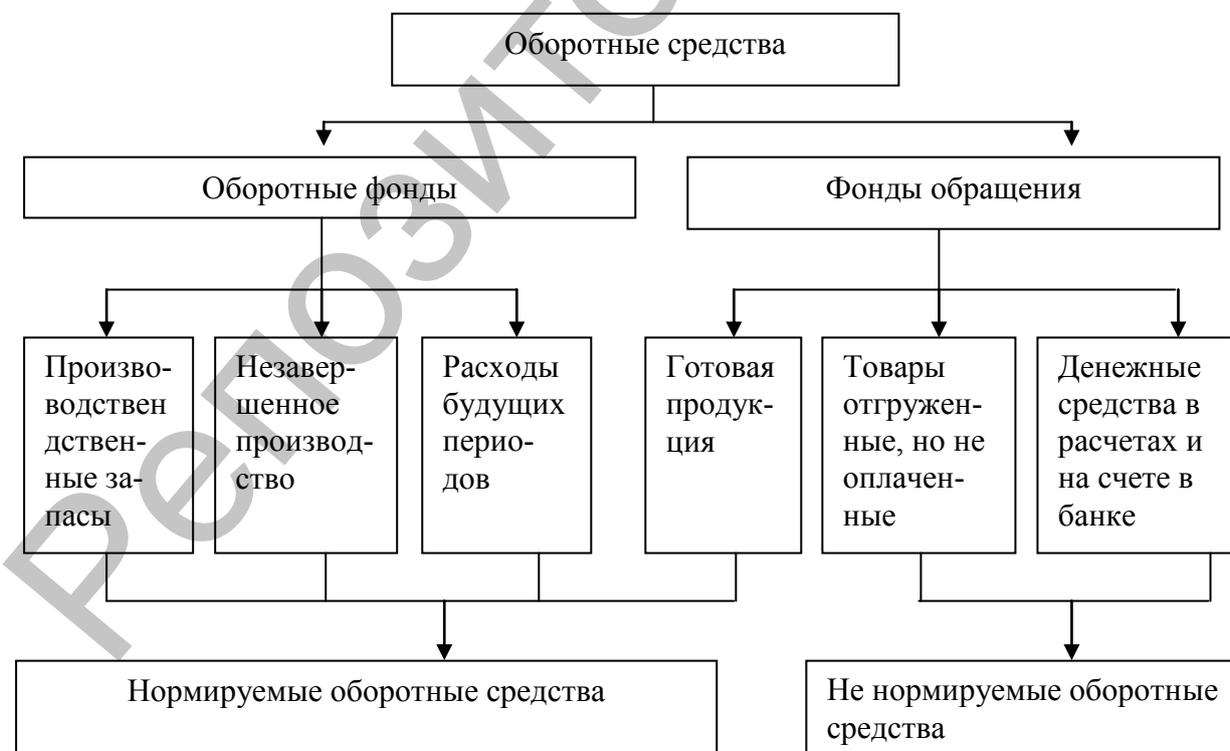


Рисунок 1 – Структура оборотных средств

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

1. сферам оборота;
2. элементам;
3. охвату нормирования;
4. источникам финансирования.

По сферам оборота оборотные средства подразделяются на оборотные производственные фонды (сфера производства) и фонды обращения (сфера обращения).

Оборотные средства функционируют одновременно в сфере производства и в сфере обращения, проходя 3 стадии кругооборота: снабжение, производство и сбыт. Более наглядно кругооборот оборотных средств можно представить:

$$Д - ПЗ \dots П \dots ГП - Д'$$

На денежные средства $Д$ предприятие приобретает все необходимые предметы труда для производства продукции, которые приобретают форму производственных запасов $ПЗ$, затем идет процесс производства $П$, в результате которого получается готовая продукция $ГП$, она реализуется, и предприятие за нее получает определенные денежные средства $Д'$. Таким образом средства совершают один оборот, затем все повторяется вновь.

Отдельные части оборотных средств имеют различное назначение и по-разному используются в производственно-хозяйственной деятельности, поэтому они классифицируются по следующим элементам:

1. Производственные запасы – это предметы труда, еще не вошедшие в производственный цикл. Их необходимость обусловлена непрерывностью процесса производства продукции и периодичностью поставок.

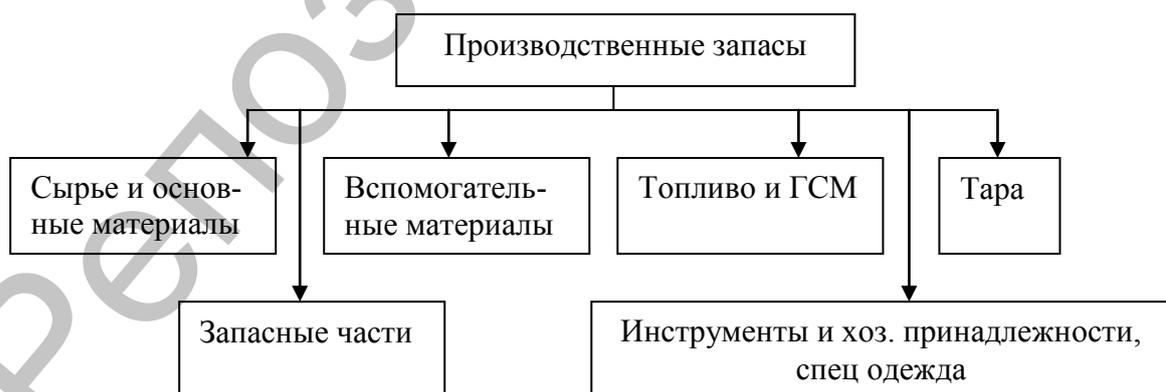


Рисунок 2 – Структура производственных запасов

2. Незавершенное производство – это предметы труда, уже вступившие в производственный процесс. К НЗП относят предметы труда, находящиеся в обработке в цехе, на рабочих местах или в движении от одного рабочего места к другому. Полуфабрикаты собственного производства

образуют предметы труда полностью обработанные в каком-то цехе, однако требующие дальнейшей обработки в других цехах той же организации.

3. Расходы будущих периодов – это расходы, связанные с подготовкой к запуску новых моделей в производство или другие затраты, произведенные в данном периоде, но которые будут отнесены на себестоимость продукции в последующем периоде.

4. Готовая продукция на складе – это изделия, которые полностью прошли все стадии обработки, приняты ОТК и сданы на склад.

5. Продукция отгруженная, но еще не оплаченная покупателем.

6. Денежные средства в расчетах, в кассе предприятия, на расчетных счетах в банке.

Первые 3 элемента образуют оборотные фонды, оставшиеся 3 – фонды обращения.

Для лимитирования оборотных средств, установления их состава и анализа оборотные средства по охвату нормирования делятся на нормируемые и ненормируемые.

К нормируемым оборотным средствам относятся оборотные производственные фонды и фонды обращения в виде готовой продукции на складах организации.

По нормируемым оборотным средствам устанавливаются плановые переходящие остатки (нормативы) товарно-материальных ценностей, которые подлежат покрытию собственными оборотными средствами.

К ненормируемым оборотным средствам относятся все остальные фонды обращения, по которым не устанавливаются нормативы, а именно: денежные средства, товары отгруженные, все виды дебиторской задолженности и прочие.

Все оборотные средства можно классифицировать по ряду признаков – в зависимости от ликвидности можно разделить на:

1. абсолютно ликвидные средства;
2. быстро реализуемые оборотные средства
3. медленно реализуемые средства.

Таблица 9.1 – Состав оборотных средств по степени ликвидности

Группа оборотных средств	Статьи актива баланса
1. Наиболее ликвидные средства (активы)	1.1. Денежные средства: касса, расчетный счет, валютный счет, прочие денежные средства.
2. Быстро реализуемые средства (активы)	2.1. Товары отгруженные. 2.2. Дебиторская задолженность: за товары, работы, услуги; при работе с дочерними предприятиями; с бюджетом; с персоналом по прочим операциям; с прочими дебиторами; 2.3. Прочие оборотные активы.

3. Медленно реализуемые средства (активы)	3. 1. Запасы – итог раздела 2 актива баланса за вычетом расходов будущих периодов и НДС по приобретенным ценностям.
---	---

– В зависимости от степени риска вложений капитала.

Таблица 9.2 – Состав оборотных средств по степени риска вложений капитала

Группа оборотных средств	Статьи
1. Оборотные средства с минимальным риском вложения	1.1. Денежные средства: касса, расчетный счет, валютный счет, прочие денежные средства. 1. 2. Краткосрочные финансовые вложения
2. Оборотные средства с малым риском вложений	2. 1. Дебиторская задолженность за вычетом сомнительной. 2. 2. Производственные запасы (за вычетом залежалых) 2. 3. Остатки готовой продукции и товаров (за вычетом не пользующейся спросом).
3. Оборотные средства со средним риском вложений	3.1 Незавершенное производство 3.2 Расходы будущих периодов
4. Оборотные средства с высоким риском вложений	4.1. Сомнительная дебиторская задолженность 4.2. Залежалые производственные запасы 4.3. Готовая продукция и товары не пользующиеся спросом 4.4. Сверхнормативное незавершенное производство 4.5. Прочие элементы оборотных средств.

Соотношение отдельных элементов оборотных средств или удельный вес каждого элемента оборотных средств в общей их сумме представляет структуру оборотных средств.

Наиболее прогрессивной и рациональной считается такая структура оборотных средств, когда возможно большая их часть вложена в запасы товарно-материальных ценностей и меньшая часть пребывает в денежной форме, т.е. тогда, когда оборотные средства в большей степени участвуют в сфере производства и в меньшей степени в сфере обращения.

Для отдельных организаций большое значение имеет особенно в новых условиях увеличение эффективности использования оборотных средств, которая в большей степени зависит от рациональности их структуры.

На структуру оборотных средств оказывают существенное влияние следующие факторы:

- 1) зависимость организаций от ритмичности поставок сырья;
- 2) наличие большой доли импорта в потребляемом сырье;
- 3) наличие наряду с крупными предприятиями мелких, расположенных вблизи источников сырья;
- 4) географическое размещение предприятий;

5) характер и степень совершенства технологии и организации производства;

6) продолжительность производственного цикла;

7) степень специализации и кооперирования производства;

8) удельный вес материальных затрат в общей сумме затрат на производство.

(1 – 4) – характеризуют межотраслевые связи снабжения и сбыта и не зависят прямо от работы предприятия.

(5 – 8) – характеризуют производственные факторы, непосредственно зависящие от работы предприятия.

Знание и анализ структуры оборотных средств на предприятии имеют очень большое значение, так как она в определённой мере характеризует финансовое состояние на тот или иной момент работы предприятия. Например, чрезмерное увеличение доли дебиторской задолженности, готовой продукции на складе, незавершённого производства свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия. Дебиторская задолженность характеризует отвлечение средств из оборота данного предприятия и использование их дебиторами, должниками в своём обороте. Повышение доли незавершённого производства, готовой продукции на складе указывает на отвлечение оборотных средств из оборота, снижение объёма реализации, следовательно, и прибыли. Всё это свидетельствует о том, что на предприятии оборотными средствами необходимо управлять с целью оптимизации их структуры и повышения их оборачиваемости.

Структура оборотных средств на предприятии непостоянна и изменяется в динамике под влиянием многих причин.

Структура оборотных средств на предприятиях различных отраслей промышленности далеко не одинакова и зависит от:

– специфики предприятия. На предприятиях с длительным производственным циклом (например, в судостроении) велика доля незавершённого производства; на предприятиях горного профиля большая доля расходов будущих периодов. На тех предприятиях, у которых процесс производства продукции скоротечный, как правило, наблюдается большой удельный вес производственных запасов;

– качества готовой продукции. Если на предприятии выпускается продукция низкого качества, которая не пользуется спросом у покупателей, то резко повышается доля готовой продукции на складах;

– уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства;

– ускорения научно-технического прогресса. Этот фактор влияет на структуру оборотных средств разнопланово и практически на соотношение всех элементов. Если на предприятии внедряются топливо-сберегающая техника и технология, безотходное производство, то это сразу влияет на снижение доли производственных запасов в структуре оборотных средств.

Влияют на структуру оборотных средств и другие факторы. При этом необходимо иметь в виду, что одни факторы носят долговременный характер, другие – кратковременный.

10. Показатели эффективности использования оборотных средств и пути ускорения их оборачиваемости

К основным показателям, характеризующим эффективность использования оборотных средств относятся:

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств или число оборотов за определенный промежуток времени определяется по следующей формуле:

$$K_{об} = \frac{РП}{C_{об}}, \quad (10.1)$$

где $K_{об}$ – число оборотов, коэффициент оборачиваемости;

$РП$ – сумма реализованной продукции в планируемом периоде в оптовых ценах;

$C_{об}$ – среднегодовая сумма оборотных средств за тот же период времени.

Среднегодовая сумма оборотных средств определяется как среднее арифметическое из 4-х квартальных остатков, среднеквартальная – как среднее арифметическое из 3-х среднемесячных остатков, а за месяц – как среднее арифметическое из суммы оборотных средств на начало и конец месяца.

2. Загрузка оборотных средств является величиной, обратно пропорциональной коэффициенту оборачиваемости и определяется по формуле:

$$Z_{oc} = \frac{1}{K_{об}} = \frac{C_{об}}{РП} \quad (10.2)$$

Длительность одного оборота оборотных средств (Д):

$$D_{об} = \frac{D_n}{K_{об}} \quad (10.3)$$

где D_n – длительность периода, за который определяется степень использования оборотных средств.

При этом принято считать, что длительность одного года – 360 дн., квартала – 90 дн., месяца – 30 дн.

3. Рентабельность оборотных средств рассчитывается след. образом:

$$R = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Средние остатки оборотных средств за анализ.период}} \times 100\% \quad (10.4)$$

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является важным показателем качества работы предприятия, характеризующим его эффективность.

Экономическим результатом ускорения оборачиваемости оборотных средств является высвобождение части этих средств из оборота, т.к. предприятие имеет возможность осуществлять производственную деятельность с меньшим их объемом.

Различают абсолютное и относительное высвобождение.

Абсолютное высвобождение имеет место в тех случаях, когда фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков предшествующего периода при сохранении или превышении объема реализации за анализируемый период, а относительное высвобождение – когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств.

При ускорении оборачиваемости при данной сумме оборотных средств возрастает объем реализации продукции на величину $\Delta РП$, которую можно подсчитать:

$$\Delta РП = РП_1 * \left(\frac{K_2}{K_1} - 1 \right), \quad (10.5)$$

где $РП_1$ – объем реализованной продукции в базисном периоде;

K_1, K_2 – соответствующее количество оборотов оборотных средств в базисном и в плановом периодах.

С увеличением объема реализации и суммы оборотных средств происходит их условное высвобождение на величину $\Delta C_{об}$.

$$\Delta C_{об} = \frac{РП_2}{РП_1} \times C_{об1} - C_{об2} = \frac{РП_2}{K_1} - C_{об2} = РП_2 \times Z_1 - C_{об2} \quad (10.6)$$

где $C_{об1}, C_{об2}$ – соответственно среднегодовая сумма оборотных средств по отчету и по плану.

Эти средства предприятие может использовать для дополнительного выпуска и реализации продукции.

Наиболее распространенным показателем, характеризующим использование всех материальных ресурсов является материалоемкость и материалоотдача:

$$ME = MЗ / ПП, MO = ПП / MЗ, \quad (10.7)$$

где $ПП$ – произведенная продукция, руб;

$MЗ$ – материальные затраты, руб.

К частным показателям материалоемкости относят металлоемкость, электроемкость, энергоемкость

$$E_{мет} = C_{мет} / ПП(РП); \quad (10.8)$$

$$E_{эл} = C_{эл} / ПП(РП), \quad (10.9)$$

$$E_{зн} = C_{эн} / ПП(РП), \quad (10.10)$$

где *Смет* – стоимость израсходованного металла;

Сэл – стоимость израсходованной электроэнергии;

Сэн – стоимость потребленной энергии всех видов;

ПП (РП) – объем произведенной или реализованной продукции.

Экономическое значение ускорения оборачиваемости оборотных средств заключается в том, что предприятия могут производить продукцию с меньшим размером средств. Это позволяет высвободить из оборота определенные суммы оборотных средств и использовать их в качестве ресурсов для расширенного воспроизводства.

Чем лучше используются оборотные средства, тем быстрее они оборачиваются, тем большую часть прибыли предприятие может использовать для капитального строительства, социально-культурных мероприятий и прочих нужд.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств создает возможность для дополнительного роста выпуска продукции за счет высвобождения определенного количества материалов и в связи с относительным уменьшением величины их производственных запасов.

Ускорение оборачиваемости оказывает непосредственное влияние на снижение себестоимости произведенной продукции. Следует особенно отметить, что ускорение оборачиваемости оборотных средств уменьшает размер ежегодных вложений в оборотные средства, необходимые предприятиям для планового увеличения выпуска продукции. Т. о., ускорение оборачиваемости оборотных средств является наряду со снижением себестоимости, ростом производительности труда и улучшением качества продукции важнейшим качественным показателем работы промышленных предприятий, характеризующим экономическую эффективность их производственно-хозяйственной деятельности.

1. Одним из путей ускорения оборачиваемости оборотных средств является совершенствование организации материально-технического снабжения, в части приближения потребителей к поставщикам сырья и материалов.

2. Ликвидация сверхнормативных запасов сырья, топлива, полуфабрикатов, незавершенного производства и т.д. и доведения их до минимально необходимых размеров.

3. Сокращение норм расхода материальных ценностей, применение более дешевых материалов без ухудшения качества и внешнего вида продукции.

4. Сокращение длительности производственного цикла.

5. Совершенствование технологии и внедрение научной организации производства и труда.

6. Сокращение времени пребывания продукции на складах предприятий и в товарах отгруженных.

7. Сокращение времени пребывания материальных ценностей в пути и ускорение расчетов за них.

Большое влияние на ускорение оборачиваемости оборотных средств оказывает система заключения прямых хозяйственных договоров (прямые связи) предприятий с потребителями их продукции. Этот переход исключает выпуск товаров, не находящих сбыта.

Кроме всех вышеперечисленных путей ускорения оборачиваемости оборотных средств существенное влияние оказывают также технический прогресс, специализация, концентрация, кооперирование, комбинирование в промышленности, улучшение размещения предприятий и т.д.

11. Затраты, издержки, себестоимость продукции и их виды

Производство любого вида продукта или оказание услуг требует определенных трудовых, материальных ресурсов и средств труда.

Стратегией каждой организации является получение максимальной прибыли. Это достигается использованием такого процесса производства, который при одном и том же объеме выпуска готовой продукции позволял бы применять наименьшее количество вводимых факторов производства. Организация, осуществляя определенные затраты на приобретение вводимых факторов производства (найм рабочих, закупка сырья и оборудования, плата за землю и др.), должно использовать такой производственный процесс, при котором один и тот же объем готовой продукции обеспечивается с минимальными затратами.

Затраты на приобретение вводимых факторов производства представляют собой издержки производства. Различают два вида издержек:

- 1) бухгалтерские издержки;
- 2) экономические издержки.

Бухгалтерские издержки включают в себя только явные затраты, т. е. платежи за приобретаемые ресурсы. Неявными издержками являются альтернативная стоимость услуг труда собственника-управляющего предприятием и альтернативная стоимость применения других непокупных ресурсов – земли, капитала, которые используют их собственники в своей деятельности. Альтернативная стоимость труда, который затрачивает предприниматель, управляя своим предприятием, является заработной платой, от которой он отказался, не предоставив свой труд другому, не своему предприятию. Альтернативная стоимость вложения средств в предприятие определяется максимально возможной прибылью, получаемой с этих денег, по сравнению с тем, если бы они были вложены во что-то другое. Например, приобретение акций другого предприятия, возможные дивиденды

по сравнению с величиной альтернативной стоимости средств, вкладываемых в свое предприятие.

Экономические издержки работы предприятия состоят из явных затрат (бухгалтерские издержки) и стоимости непокупных ресурсов (неявных расходов).

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

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

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

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

Различают следующие виды себестоимости:

1. Цеховая себестоимость.
2. Производственная себестоимость.
3. Полная себестоимость.

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

Производственная себестоимость помимо затрат цехов включает общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

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

Различают индивидуальную и среднеотраслевую себестоимость.

Индивидуальная себестоимость обуславливается конкретными условиями, в которых действует та или другая организация.

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

В условиях рыночной экономики роль и значение себестоимости продукции для предприятия резко возрастают. С экономических и соци-

альных позиций значение снижения себестоимости продукции для организации заключается в следующем:

– в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении организации, а следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве;

– в появлении большей возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива организации;

– в улучшении финансового состояния организации и снижении степени риска банкротства;

– в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;

– в снижении себестоимости продукции в акционерных обществах, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их ставки.

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

12. Классификация затрат на производство и реализацию продукции (экономические элементы)

Основным документом, которым необходимо руководствоваться при формировании себестоимости продукции на предприятии, являются Методические рекомендации по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг).

На практике в целях анализа, учета и планирования всего многообразия затрат, входящих в себестоимость продукции, применяются две взаимодополняющие классификации:

1. Поэлементная.
2. Калькуляционная.

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

В соответствии с вышеупомянутым Положением все затраты, образующие себестоимость продукции, группируются в связи с их экономическим содержанием по следующим элементам:

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

В состав материальных затрат включается:

1. Стоимость приобретаемых со стороны всех видов сырья и материалов, используемых в процессе производства и упаковки продукции или расходуемых на другие производственные и хозяйственные нужды.

2. Стоимость возвратных отходов (вычитается).

3. Стоимость покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов.

4. Стоимость работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями.

5. Стоимость природного сырья, включающая отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, расходы, связанные с рекультивацией земель, плату за древесину, отпускаемую на корню, и другие природные ресурсы.

6. Стоимость всех видов топлива и энергии.

7. Потери материальных ресурсов.

Кроме того в материальные затраты включаются платежи за допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую среду (экологический налог). Стоимость материальных затрат формируется исходя из цен приобретения материальных ресурсов, наценок, комиссионных вознаграждений, стоимости услуг товарных бирж, таможенных пошлин, платы за транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые сторонними организациями.

В элемент «Расходы на оплату труда» включаются затраты на оплату труда штатного и нештатного персонала, занятого в основной деятельности предприятия.

В элементе «Отчисления на социальные нужды» отражаются обязательные отчисления в Фонд социальной защиты населения на социальное страхование. Величина этих нормативов устанавливается в законодательном порядке и, естественно, может пересматриваться.

В элементе «Амортизация основных средств и нематериальных активов» отражается сумма амортизационных отчислений на его полное восстановление, исходя из балансовой стоимости и принятых методов начисления амортизации.

К элементу «Прочие расходы» относятся:

1) налоги, сборы, отчисления в бюджет и внебюджетные фонды, включаемые в, соответствии с законодательством в себестоимость продукции;

2) платежи по обязательному страхованию имущества, за исключением добровольного страхования;

3) плата процентов по краткосрочным кредитам банков, долгосрочным ссудам на пополнение оборотных средств, векселям, краткосрочным займам физических и юридических лиц, процентов за приобретение материальных ресурсов в кредит (за исключением просроченных);

4) оплата услуг информационных, рекламных, аудиторских, по сертификации продукции, по лизинговым и факторинговым операциям;

5) командировочные и представительские расходы;
6) отчисления в ремонтный фонд;
7) другие виды затрат, входящие в состав себестоимости продукции, но не относящиеся к ранее перечисленным элементам.

Классификация затрат по экономическим элементам служит для определения заданий по снижению себестоимости продукции, расчета потребностей в оборотных средствах, расчета сметы затрат, а также для экономического обоснования инвестиций.

Для внутрипроизводственного планирования и выявления резервов снижения себестоимости продукции необходимо знать не только общую сумму затрат каждого предприятия по тому или иному экономическому элементу, но и величину расходов в зависимости от места их возникновения. Такую возможность дает классификация затрат по калькуляционным статьям.

Для исчисления себестоимости отдельных видов продукции затраты предприятия группируются по статьям калькуляции.

Основными положениями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях установлена типовая группировка затрат по статьям калькуляции, которую можно представить в следующем виде:

1. Сырье и материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций.
4. Топливо и энергия на технологические цели.
5. Заработная плата производственных рабочих.
6. Отчисления на социальные нужды.
7. Износ (амортизация) основных средств и нематериальных активов.
8. Общепроизводственные расходы.
9. Управленческие расходы.
10. Потери от брака.
11. Прочие производственные расходы.
12. Расходы на реализацию.

Итог первых восьми статей представляет цеховую себестоимость.

Итог первых 11 статей образует **производственную себестоимость продукции**, итог всех 12 статей – **полную себестоимость продукции**.

Министерства (ведомства) могут вносить изменения в приведенную типовую номенклатуру статей затрат на производство с учетом особенностей в технике, технологии и организации производства.

В состав *расходы на реализацию* включают: расходы на тару и упаковку; расходы на транспортировку продукции (расходы на доставку продукции на станцию или пристань отправления, погрузку в вагоны, на суда, автомобили и т.п.); комиссионные сборы и отчисления, уплачиваемые

сбытовым предприятиям и организациям в соответствии с договорами; затраты на рекламу, прочие расходы по сбыту (расходы по хранению, подработке, подсортировке).

Общепроизводственные расходы – это расходы на обслуживание и управление производством.

В состав **общепроизводственных расходов** включаются:

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

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

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

Управленческие накладные расходы, или накладные расходы непроизводственного назначения, связаны с функцией руководства, управления, которые осуществляются в рамках предприятия, компании, фирмы в целом. В состав этих расходов включается несколько групп: административно-управленческие, общехозяйственные, налоги, обязательные платежи, отчисления и пр.

В их состав включают издержки на:

- содержание работников аппарата управления предприятием, заработную плату, отчисления на социальные нужды, материально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности, затраты на командировки;
- содержание и обслуживание технических средств управления (вычислительных центров, узлов связи, средств сигнализации), освещение, отопление и т.п.;
- оплату консультационных, информационных и аудиторских услуг, оплату услуг банка (в том числе проценты по кредитам банка и проценты по кредитам поставщика за приобретенные товарно-материальные ценности);
- текущие затраты, связанные с содержанием фондов природоохранного назначения, очистных сооружений, на уничтожение экологи-

чески опасных отходов и платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ в природную среду;

- износ (амортизацию) основных средств, нематериальных активов;
- ремонт зданий, сооружений и инвентаря общепроизводственного назначения и расходы, связанные с содержанием помещений, предоставляемых бесплатно для организации общественного питания;
- платежи по обязательному страхованию имущества предприятия и отдельных категорий работников, налоги, сборы, платежи и другие обязательные отчисления, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком.

Планирование этих расходов осуществляется по смете по статьям и группам расходов. Учет организуется в ведомости в целом по предприятию и в группировке по статьям сметы, что позволяет осуществлять текущий контроль за ее исполнением.

Смысл и содержание остальных статей вытекают из их названия.

Кроме поэлементной и постатейной классификации затраты классифицируются и по другим признакам .

По экономической роли в производстве затраты предприятия также можно разделить на основные и накладные:

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

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

Кроме этого затраты предприятия можно разделить на текущие и единовременные:

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

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

По способу отнесения на стоимость продукции все затраты можно разделить на прямые и косвенные.

Прямые затраты можно непосредственно отнести на конкретный вид продукции. К ним относятся сырье и основные материалы, топливо и энергия на технологические нужды, заработная плата основных производственных рабочих.

Косвенные затраты относятся на себестоимость конкретных изделий пропорционально какому-либо признаку (как правило – основной заработной плате производственных рабочих, производственной себестоимости).

Также по эффективности в процессе производства все затраты предприятия можно разделить на:

1. **Производительные**, ими считаются затраты на производство продукции установленного качества при рациональной технологии и организации производства.

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

Важное значение для анализа и управления издержками производства на предприятии с целью их снижения имеет классификация затрат в зависимости от характера их изменения в результате изменения объема производства:

– *на условно-постоянные и условно-переменные.*

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

Условно-переменные затраты – затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема производства. К ним относятся: сдельная заработная плата рабочих, расходы на сырье, материалы, комплектующие изделия, технологическое топливо и энергию и др.

С увеличением объема производства и реализации продукции себестоимость единицы продукции снижается за счет снижения условно-постоянных расходов на единицу продукции.

В зависимости от степени однородности затраты подразделяются на простые и комплексные. Простые – это затраты однородные по экономическому содержанию. К ним относятся сырьё и материалы, заработная плата с начислениями на неё, остальные статьи относятся к комплексным, так как они состоят из различных экономических элементов (три элемента – средства труда, предметы труда и сам труд).

Кроме того, затраты подразделяются в зависимости от времени возмещения и отнесения на себестоимость, на текущие расходы, расходы будущих периодов и предстоящие расходы.

Текущие – это расходы, связанные с производством и реализацией продукции в настоящее время.

Расходы будущих периодов – это единовременные затраты, относимые на себестоимость продукции в соответствии с установленной нормой погашения в течение определённого периода времени. К ним относятся расходы по освоению новых видов продукции, организаций, производств, осуществляемые за счёт себестоимости продукции.

К предстоящим расходам относятся затраты, включаемые в себестоимость продукции в настоящее время путём резервирования для осуществления предстоящих выплат. Это расходы по оплате отпусков, выплате единовременных вознаграждений за выслугу лет.

13. Планирование себестоимости продукции в организации

План по себестоимости продукции является одним из важнейших разделов плана экономического и социального развития предприятия. Планирование себестоимости продукции на предприятии имеет очень важное значение, так как позволяет знать, какие затраты потребуются предприятию на выпуск и реализацию продукции, какие финансовые результаты можно ожидать в плановом периоде. План по себестоимости продукции включает в себя следующие разделы:

1. Смета затрат на производство продукции (составляется по экономическим элементам).
2. Себестоимость всей произведенной и реализованной продукции.
3. Плановые калькуляции отдельных изделий.
4. Расчет снижения себестоимости произведенной продукции по технико-экономическим факторам.

Важнейшими качественными показателями плана по себестоимости продукции являются:

- 1) себестоимость произведенной и реализованной продукции;
- 2) себестоимость единицы важнейших видов продукции;
- 3) затраты на 1 руб. произведенной и реализованной продукции;
- 4) процент снижения себестоимости по технико-экономическим факторам;
- 5) процент снижения себестоимости сравниваемой продукции.

Смета затрат на производство составляется без внутризаводского оборота на основе расчета по каждому элементу и является основным документом для разработки финансового плана. Она составляется на год с распределением всей суммы расходов по кварталам.

Затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо и энергию в смете затрат определяются прежде всего на производственную программу исходя из планового объема, норм и цен.

На основе сметы затрат определяют затраты на весь валовой и товарный выпуск. Затраты на производство *валовой продукции* определяются из выражения

$$ВП = Cп - Знв, \quad (13.1)$$

где $Cп$ – затраты на производство по смете;

$Знв$ – затраты, не включаемые в состав валовой продукции.

Затраты на производство *произведенной продукции* определяют по формуле

$$ПП = ВП + (n + н), \quad (13.2)$$

где n – изменение остатков полуфабрикатов своего изготовления;

$н$ – изменение незавершенного производства;

\pm – прирост слагаемых вычитается, сокращение прибавляется.

Себестоимость реализуемой продукции представляет собой полную себестоимость произведенной продукции минус прирост (плюс уменьшение) себестоимости остатков нереализованной продукции в планируемом периоде.

Расчет **себестоимости единицы продукции** называется калькуляцией. Калькуляции бывают сметные, плановые, нормативные.

Сметная калькуляция составляется на изделия или заказ, которые выполняются в разовом порядке.

Плановая калькуляция (годовая, квартальная, месячная) составляется на освоенную продукцию, предусмотренную производственной программой.

Нормативная калькуляция отражает уровень себестоимости продукции, исчисленной по нормам затрат, действующим на момент ее составления. Она составляется в тех производствах, где существует нормативный учет затрат на производство.

Методы планирования себестоимости продукции. На практике наибольшее распространение получили два метода планирования себестоимости продукции:

1. Нормативный метод.
2. Планирование по технико-экономическим факторам.

Как правило, они применяются в тесной взаимосвязи.

Сущность нормативного метода заключается в том, что при планировании себестоимости продукции применяются нормы и нормативы использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, т.е. нормативная база предприятия.

Метод планирования себестоимости продукции по технико-экономическим факторам является более предпочтительным по сравнению с нормативным методом, так как он позволяет учесть многие факторы, которые будут самым существенным образом влиять на себестоимость продукции в плановом периоде. При этом методе учитываются следующие факторы:

1) технические, т.е. внедрение на предприятии в плановом периоде новой техники и технологии;

2) организационные. Под этими факторами понимается совершенствование организации производства и труда на предприятии в плановом периоде (углубление специализации и кооперирования, совершенствование организационной структуры управления предприятием, внедрение бригадной формы организации труда, НОТ и др.);

3) изменение объема, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции;

4) уровень инфляции в плановом периоде;

5) специфические факторы, которые зависят от особенностей производства.

14. Источники и факторы снижения себестоимости продукции (работ, услуг)

В условиях рыночных отношений успех в конкурентной борьбе и устойчивое финансовое состояние организации в значительной мере обусловлены возможностью обеспечения уровня издержек не выше среднеотраслевого.

Снижение издержек имеет больше значение для предприятия:

1. Является важнейшим источником роста прибыли организации, а следовательно, увеличения размера средств, направляемых на расширение, техническое перевооружение производства, разработку и внедрение новых видов продукции, на социальное обеспечение членов трудового коллектива и удовлетворение интересов собственника имущества предприятия.

2. Обеспечивает возможность уменьшения цен на изделие. А это важнейшее условие успешной конкурентной борьбы на рынке. При наличии конкуренции побеждает тот, кто может предложить на рынке товар лучшего качества по более низким ценам.

3. Уменьшает потребность в оборотных средствах, что позволяет увеличить расходы на производственные и социальные нужды предприятия.

Возможности снижения издержек производства выделяются и анализируются по двум направлениям: по источникам и факторам.

Под источниками понимаются затраты, за счет экономии которых могут быть снижены издержки производства.

Факторы – это технико-экономические условия, под влиянием которых изменяются издержки.

Основными источниками снижения издержек производства и реализации продукции являются:

- а) снижение расхода сырья, материалов, топлива и энергии на единицу продукции;
- б) уменьшение размера амортизационных отчислений, приходящихся на единицу продукции;
- в) снижение расхода заработной платы на единицу продукции;
- г) сокращение административно-управленческих расходов;
- д) ликвидация непроизводительных расходов и потерь.

На экономию ресурсов оказывает влияние большое число технико-экономических факторов. В экономической практике все они объединяются в две крупные группы:

- 1) внутрипроизводственные;
- 2) внепроизводственные.

К внутрипроизводственным относятся факторы, которые могут управляться со стороны предприятия. К ним относятся такие, как совершенствование норм расхода материальных ресурсов, внедрение прогрессивной

технологии, повышение уровня механизации и автоматизации производства, улучшение использования оборудования, трудовых ресурсов и др.

Внепроизводственные факторы – это те, на которые организация не может оказать влияние. К ним относятся рыночные цены на сырье, материалы и оборудование, ставки налогов и отчислений, включаемых в состав издержек предприятия, природные факторы и др.

При анализе и планировании снижения издержек производства наибольшее значение имеют следующие группы внутрипроизводственных факторов:

– повышение технического уровня производства; совершенствование организации производства и труда; изменение объема производства.

Повышение технического уровня производства, совершенствование организации производства и труда приводит к снижению затрат сырья, материалов и заработной платы.

Уменьшение затрат сырья и материалов достигается за счет снижения норм их расходов, сокращения отходов и потерь в процессе производства и хранения, использования вторичных материалов, внедрения безотходных технологий. На величину издержек существенное влияние оказывает изменение цен на сырье и материалы. При их увеличении издержки возрастают, а при снижении – уменьшаются.

Процент снижения величины издержек за счет уменьшения материальных затрат и изменения цен на сырье и материалы может быть рассчитан по формуле:

$$СИ_m = (1 - J_n \times J_u) \times U_m \times 100, \quad (14.1)$$

где J_n – индекс изменения норм расхода сырья и материалов на единицу продукции;

J_u – индекс изменения цен на сырье и материалы;

U_m – удельный вес стоимости материальных затрат в издержках предприятия, %.

Так, если на предприятии нормы расхода материалов за анализируемый период снизились в среднем на 5 %, а цена на материалы повысилась на 3 %, то снижение издержек при $U_m = 80$ % составит:

$$Сим = (1 - 0,95 \times 1,03) \times 0,8 \times 100 = 1,72 \%$$

Увеличение объема производства в краткосрочном периоде приводит к изменению размера переменных издержек на единицу продукции. При этом затраты вначале снижаются, а затем, начиная с определенного момента, возрастают. Это объясняется действием закона убывающей отдачи.

Снижение издержек предприятия обеспечивается за счет уменьшения затрат живого труда на единицу продукции и опережающих темпов роста его производительности по отношению к темпам роста средней заработной платы. Размер снижения издержек (в процентах) за счет роста производительности труда можно определить по формуле:

$$СИ_{ЗП} = (1 - J_{zn} : J_{nm}) U_{zn} \times 100, \quad (14.2)$$

где J_{zn} – индекс роста средней заработной платы;

J_{nm} – индекс роста производительности труда;

U_{zn} – удельный вес заработной платы в издержках предприятия, % .

При росте объема производства постоянные затраты предприятия не изменяются или изменяются незначительно. Снижение издержек за счет роста объема производства (СИп) определяется по формуле:

$$СН_n = I (1 - J_{ni} : J_{io}) U_{ni} \times 100, \quad (14.3)$$

где J_{io} – индекс изменения объема производства;

J_{ni} – индекс изменения постоянных издержек 1-го вида;

U_{ni} – удельный вес постоянных издержек 1-го вида в издержках предприятия, %;

i – вид постоянных издержек (расходы по управлению, амортизационные отчисления и др.);

n – количество видов постоянных издержек.

Рассмотренные методы оценки влияния технико-экономических факторов на снижение издержек предприятия могут использоваться как при анализе, так и при планировании себестоимости продукции на предстоящий период.

15. Производительность труда и ее влияние на экономику

Производительность труда характеризует эффективность затрат труда в процессе производства. В настоящее время различают несколько показателей эффективности затрат труда. Важнейшими из них является:

1) производительность общественного труда;

2) производительность индивидуального труда (живого труда).

В настоящее время прямое измерение производительности общественного труда признается невозможным, так как пока не существует метода исчисления затрат живого и прошлого труда в одних и тех же единицах – в общественно-необходимом рабочем времени. Поэтому производительность общественного труда в целом по национальной экономике определяется косвенным путем по формуле:

$$ПТ_{об.тр.} = \frac{НД}{Ч_{ср.чис.}}, \quad (15.1)$$

где $НД$ – национальный доход;

$Ч_{ср.чис.}$ – среднесписочная численность работников, занятых в сфере материального производства.

Национальный доход – новая стоимость, созданная производительным трудом населения страны за определенный период.

Национальный доход составляет разницу между стоимостью произведенного за этот период общественного продукта, выраженного в деньгах и стоимостью израсходованного на его производство сырья, топлива, вспомогательных материалов, износа машин и оборудования.

Индивидуальная производительность труда или производительность живого труда есть показатель эффективности целесообразной деятельности людей, характеризующий результативность труда.

Измерить производительность труда можно исходя из количества продукции, произведенной в единицу времени (выработка), или количества времени, затраченного на производство единицы продукции (трудоемкость).

Выработка определяется по формуле:

$$B = \frac{V}{T}, \quad (15.2)$$

где V – объем произведенной продукции;

T – время, затраченное на ее производство.

Трудоемкость является показателем обратно пропорциональным выработке предприятия и определяется по формуле:

$$t = \frac{T}{V} \quad (15.3)$$

В зависимости от принятой единицы измерения времени, выделяют следующие виды выработки:

1) Выработка годовая

$$B_{год} = \frac{V}{\bar{C}_{ср.ггг}}, \quad (15.4)$$

где $\bar{C}_{ср.ггг}$ – среднесписочная численность промышленно-производственного персонала за год, чел;

2) Выработка дневная

$$B_{дн} = \frac{V}{\bar{C}_{ср.ггг} \times D_p}, \quad (15.5)$$

где D_p – количество рабочих дней в году, дни.

3) Выработка часовая

$$B_{час} = \frac{V}{\bar{C}_{ср.ггг} \times D_p \times C \times C_c}, \quad (15.6)$$

где C – количество смен;

C_c – количество часов работы в смену.

Различают следующие методы измерения производительности труда:

- 1) натуральный,
- 2) трудовой,
- 3) стоимостный.

При натуральном методе измерения производительности труда объем произведенной продукции измеряется в натуральных или условно-натуральных измерителях. Он является наиболее простым и достоверным методом измерения, но его применение возможно в отраслях промышленности, где выпускается однородная продукция.

Трудовой метод измерения производительности труда характеризует отношение нормативных затрат к фактическим затратам рабочего времени. Данный метод имеет ограниченное применение из-за сложности расчета и не позволяет учесть влияние роста механооруженности рабочих и уровня механизации работ в связи с тем, что на механизированные и ручные работы разрабатываются различные нормы, которые с развитием технического прогресса периодически пересматриваются. Трудовой метод применяется для определения эффективности использования труда рабочих по сравнению с нормами, уровня выполнения норм выработки или степени сокращения нормативного времени рабочим в %.

Стоимостный метод измерения производительности труда нашел широкое применение в промышленности, так как позволяет учесть и сравнить разнообразные виды работ и привести их к единому измерителю. В качестве стоимостного показателя объема производства могут выступать валовая продукция, товарная продукция, реализованная продукция и чистая продукция.

Исчисление производительности труда по валовой продукции недостаточно полно характеризует ее действительный уровень, так как сильно зависит от объема незавершенного производства, от стоимости материалов и комплектующих изделий, не связанных с производительностью труда.

Исчисление производительности труда по товарной продукции отражает ее действительный уровень и не зависит от объема незавершенного производства, но зависит от стоимости материалов и комплектующих изделий. Этот недостаток устраняет определение производительности труда с использованием чистой и условно-чистой продукции.

Трудоемкость – это затраты рабочего времени на производство единицы продукции. В зависимости от состава включаемых в нее трудовых затрат различают технологическую трудоемкость, трудоемкость обслуживания, производственную трудоемкость и трудоемкость управления производством.

Производственная трудоемкость представляет собой затраты труда рабочих (основных и вспомогательных) и рассчитываются по формуле:

$$T_{np} = T_{техн} + T_{об}, \quad (15.7)$$

где $T_{техн}$ – технологическая трудоемкость, в которую входят все затраты труда основных рабочих, как сдельщиков, так и повременщиков;

$T_{об}$ – трудоемкость обслуживания производства, определяемая затратами труда вспомогательных рабочих.

Полная трудоемкость представляет собой затраты труда всех категорий ППП и определяется по формуле:

$$T_n = T_{техн} + T_{об} + T_y, \quad (15.8)$$

где T_y – трудоемкость управления производством.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабук, И. М. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов технических спец. вузов / И. М. Бабук. – Мн.: ИВЦ Минфина, 2006. – 327 с.
2. Бабаджанов, С. Г. Экономика предприятий швейной промышленности: учебник / С. Г. Бабаджанов, Ю. А. Доможиров. – М.: Академия, 2003. – 320 с.
3. Волков, О. И. Экономика предприятия: курс лекций / О. И. Волков, В. К. Скляренко. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 280с.
4. Головачев, А. С. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов учреждений, обеспечивающих получение высшего образования по экономическим спец.: в 2-х ч. Ч. 1 / А. С. Головачев. – Мн.: Выш. шк., 2008. – 447 с.
5. Жиделева, В. В. Экономика предприятия: уч. пособие для студентов высших учебных заведений / В. В. Жиделева, Ю. Н. Каптейн. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2008. – 133с.
6. Зайцев, Н. Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник / Н. Л. Зайцев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 358 с.
7. Ильин, А. И. Экономика предприятия: краткий курс / А. И. Ильин. – М.: Новое знание, 2007. – 236 с.
8. Калинка, А. А. Экономика предприятия: учеб. пособие для учащихся ср. спец. учеб. завед. / А. А. Калинка. – Мн.: Ураджай, 2001. – 250 с.
9. Карпей, Т.В. Экономика, организация и планирование промышленного производства: учеб. пособие для учащихся сред. спец. учебных заведений / Т. В. Карпей. – 4-е изд., испр. и доп. – Мн.: Дизайн ПРО, 2004. – 328 с.
10. Кейлер, В.А. Экономика предприятия: курс лекций / В. А. Кейлер. – М.: ИНФРА-М, Новосибирск.: НГАЭиУ, 1999. – 132 с.
11. Крум, Э. В. Экономика предприятия: учебно-методическое пособие для повышения квалификации и переподготовки преподавателей и специалистов системы образования / Э. В. Крум; РИВШ. – Мн.: РИВШ, 2005. – 152 с.
12. Милгром, П. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. / П. Милгром, Д. Робертс. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 2. – 422 с.
13. Сенько, А. Н. Экономика предприятия. Практикум: учебное пособие / А. Н. Сенько, Э. В. Крум. – Мн.: Выш. шк., 2002. – 224 с.
14. Сергеев, И.В. Экономика предприятия: учеб. пособие для экон. спец. вузов / И. В. Сергеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 304 с.
15. Суша, Г. З. Экономика предприятия: учебное пособие / Г. З. Суша. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 470 с.
16. Шепеленко, Г. И. Экономика, организация и планирование про-

изводства на предприятии: учебное пособие для студентов вузов / Г. И. Шепеленко. – 3-е изд., доп. и перераб. – Ростов на/Д: МарТ, 2002. – 544 с.

Экономика отрасли: Рабочая тетрадь для выполнения лабораторных работ для студентов специальности 1-36 08 01 «Машины и аппараты легкой, текстильной промышленности и бытового обслуживания» дневной формы обучения / сост.: ст.преп. М. В. Жук, доц. Н. И. Горюшкина. – Витебск: УО «ВГТУ», 2011. – 30 с.

17. Экономика отрасли: методические указания для проведения практических занятий для студентов специальностей 1-50 01 01 «Технология пряжи, тканей, трикотажа и нетканых материалов», 1-50 01 02 «Конструирование и технология швейных изделий», 1-50 01 01 «Конструирование и технология изделий из кожи» дневной формы обучения / сост.: доц. А. А. Кахро, ст. преп. Ж. А. Коваленко, асс. Е. А. Дадеркина. – Витебск: Министерство образования Республики Беларусь, УО «ВГТУ», 2004. – 80 с.

18. Экономика предприятия / Под ред. В. Я. Хрипача. – Мн.: Экономпресс, 2000. – 464 с.

19. Экономика предприятия и отрасли промышленности: Учеб. пособие для экон. спец. вузов / Под ред. А. С. Пелиха. – 4-е изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д.: Феникс, 2001. – 544с.

20. Экономика предприятия. Практикум: уч. пособие для студентов технич. спец. / И. М. Бабук, С. Н. Матвеева, Н. В. Комина; под ред. проф. И. М. Бабука. – Мн.: ИВЦ Минфина, 2006. – 158 с.

21. Экономика предприятия: Курс лекций. – Ч. 1 / УО «ВГТУ»; сост.: А. А. Кахро, Л. В. Демко. – Витебск: УО «ВГТУ», 2003. – 45с.

22. Экономика предприятия: Курс лекций. – Ч. 2 / УО «ВГТУ»; сост.: А. А. Кахро, Л. В. Демко. – Витебск: УО «ВГТУ», 2003. – 67 с.

23. Экономика предприятия: Практикум: учебное пособие для студентов экономических спец. вузов / Л. Н. Нехорошева, Л. А. Лобан, Н. Ф. Загривная и др.; под общ. ред. Л. Н. Нехорошевой, Л. А. Лобан. – Мн.: БГЭУ, 2004. – 368 с.

24. Экономика предприятия: учеб. для экон. спец. вузов / Л. Я. Аврашков, В. В. Адамчук, О. В. Антонова и др.; Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2000. – 742 с.

25. Экономика предприятия: учеб. пособие / В. П. Волков, А. И. Ильин, В. И. Станкевич и др.; под общ. ред. А. И. Ильина. – 2-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2004. – 672 с.

26. Экономика предприятия: учеб. пособие / В. Я. Хрипач, А. С. Головачев, И. В. Головачева и др.; под ред. В. Я. Хрипача. – Мн.: НПЖ «Финансы, учет, аудит», 1997. – 448 с.

27. Экономика предприятия: Учебник для вузов: пер. с нем. / Под ред. Ф.К. Беа и др. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 928 с.

28. Экономика предприятия: Учебник для экономических вузов / Под общ. ред. А. И. Руденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Выш. шк., 1995. – 470 с.

29. Экономика предприятия: учебно-методич. комплекс / сост. и общ. ред. Л. Н. Галушковой. – Новополоцк: ПГУ, 2007. – 240 с.

30. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов вузов / А. И. Ильин, В. И. Станкевич, Л. А. Лобан и др.; под общ. ред. А. И. Ильина. – 4-е изд., стер. – М.: Новое знание, 2006. – 698 с.

31. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов вузов / Под ред. А. С. Пелиха. – Ростов на/Д: Феникс, 2002. – 416 с.

32. Экономика предприятия: учебное пособие для учащихся средних специальных учебных заведений экон. спец. / под общ. ред. Л. Н. Нехоршевой. – 3-е изд. – Мн.: Выш. шк., 2005. – 383с .