

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования «Витебский государственный
университет имени П.М. Машерова»
Кафедра гражданского права и гражданского процесса

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Курс лекций

*Витебск
ВГУ имени П.М. Машерова
2021*

УДК 658(075.8)
ББК 65.29я73
Э40

Печатается по решению научно-методического совета учреждения образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова». Протокол № 3 от 23.12.2020.

Составитель: старший преподаватель кафедры гражданского права и гражданского процесса ВГУ имени П.М. Машерова, магистр экономических наук **Е.М. Янкевич**

Рецензент :
доцент кафедры гражданского права и гражданского процесса
ВГУ имени П.М. Машерова,
кандидат экономических наук *Л.Ф. Трацевская*

Экономика организации : курс лекций / сост. Е.М. Янкевич. –
Э40 Витебск : ВГУ имени П.М. Машерова, 2021. – 88 с.

Данное издание предназначено для студентов факультета математики и информационных технологий специальности 1-26 03 01 Управление информационными ресурсами и включает в себя курс лекций по дисциплине «Экономика организации» и список рекомендуемой литературы.

Учебное издание составлено в соответствии с государственным образовательным стандартом высшего образования и может быть использовано для самостоятельной работы студентов, подготовки к зачету и при проведении практических занятий.

УДК 658(075.8)
ББК 65.29я73

© ВГУ имени П.М. Машерова, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Лекция 1. Организация как субъект хозяйствования	5
Лекция 2. Экономическая среда функционирования организации ...	10
Лекция 3. Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства	14
Лекция 4. Персонал организации	17
Лекция 5. Производительность труда персонала	21
Лекция 6. Основные средства организации	24
Лекция 7. Оборотные средства организации	32
Лекция 8. Материальные ресурсы и эффективность их использования	41
Лекция 9. Система планирования деятельности организации	43
Лекция 10. Оплата труда: формы и системы	45
Лекция 11. Издержки и себестоимость продукции	54
Лекция 12. Инвестиции. Инвестиционная деятельность организации	65
Лекция 13. Инновации. Инновационная деятельность организации	67
Лекция 14. Научно-технологический потенциал организации	69
Лекция 15. Качество и сертификация продукции	71
Лекция 16. Конкурентоспособность организации и продукции	73
Лекция 17. Доход, прибыль, рентабельность	78
Список рекомендуемой литературы	87

ВВЕДЕНИЕ

Цель изучения экономики организации – является формирование целостного и системного представления об эффективном ведении хозяйства организации в условиях ограниченных ресурсов, воздействия внешних и внутренних факторов на производство; выработка умения по выбору экономически оправданной стратегии и тактики адаптации организации к изменяющейся внешней среде и, в конечном счете, по обоснованию управленческих решений относительно того, что, как и для кого производить.

Предметом изучения экономики организации является поведение его работников, прежде всего менеджеров и руководителей, в хозяйственной, производственной, коммерческой и финансовой сферах деятельности, и в первую очередь – выбора эффективного варианта использования ограниченных ресурсов организации, в целях обеспечения конкурентоспособности товара и более полного удовлетворения потребностей человека.

Задачами изучения дисциплины «Экономика организации» являются:

– изучение особенностей функционирования организаций различных хозяйственно-правовых форм в динамически изменяющейся рыночной среде;

– выработка навыков проведения комплексных экономических расчетов; умений определения и обоснования выбора экономически целесообразной стратегии и тактики хозяйственной деятельности организации;

– системное изучение экономического инструментария оценки уровня экономической эффективности деятельности организации, способов максимизации прибыли, минимизации убытков, обеспечения конкурентоспособности продукции;

– освоение методов прогнозирования развития экономических процессов и выработки стратегии развития организации.

Экономика – наука о том, как общество в рамках определенной экономической системы использует ограниченные ресурсы для эффективного производства максимально полезных товаров и распределяет их среди различных групп людей.

Экономика организации – наука, изучающая варианты выбора эффективного ведения хозяйства организации в условиях ограниченных ресурсов с целью удовлетворения потребностей. При этом критериями процесса производства продукции и ее реализации коммерческими организациями являются производство конкурентоспособной и рентабельной продукции, получение максимальной прибыли, обеспечение финансово-экономической стабильности организации и расширенного воспроизводства.

Заметим, что наряду с понятием «предприятие» получают распространение обозначения: «организация», «фирма», «юридическое лицо», «хозяйствующий субъект», «субъект хозяйствования».

Лекция 1. ОРГАНИЗАЦИЯ КАК СУБЪЕКТ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

1. Понятие «организации», цель, задачи, функции.
2. Классификация организаций. Организационно-правовые формы
3. Стадии жизненного цикла организации

1. Понятие «организации», цель, задачи, функции

Организация – это самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица и осуществляющий деятельность на свой риск и под свою имущественную ответственность с целью получения прибыли, которая является результатом реализации продукции (работ, услуг) и удовлетворения социальных и экономических потребностей общества.

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 заключать договоры на все виды деятельности, приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Если предприятия являются коммерческими, то к их числу относятся организации, ставящие основной целью своей деятельности извлечение прибыли.

Обеспечение *главной цели* (получение прибыли, удовлетворение социальных и экономических потребностей потребителей), предприятия предполагает выполнение следующих подцелей:

■ *экономических* – максимизация прибыли и повышение эффективности производства на основе снижения затрат на единицу продукции, роста объема производства конкурентоспособной продукции и ее реализации путем завоевания и удержания определенного положения на рынке;

■ *социальных* – повышение уровня доходов работников, улучшение условий труда, открытие новых рабочих мест и содействие достижению полной занятости населения;

■ *технических и технологических* – улучшение качества выпускаемой продукции на основе повышения уровня технической оснащенности и внедрения новых технологий;

■ *экологических* – предотвращение загрязнения окружающей среды, уменьшение количества отходов производства и организация их переработки.

В процессе своей деятельности организация 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

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. 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.

Процесс создания предприятия включает:

- выбор места расположения предприятия;
- разработку стратегии развития предприятия;
- поиск и выбор партнеров, как правило, на основе конкурса;
- разработку бизнес-плана и подготовку проекта технико-экономического обоснования (ТЭО) создания предприятия;
- подготовку учредительных документов: а) устава предприятия, в котором излагаются правила экономического поведения предприятия, размер и порядок формирования уставного фонда, порядок образования имущества предприятия и условия распоряжения этим имуществом, порядок распределения прибыли, условия реорганизации и ликвидации предприятия; б) заключения экологической экспертизы;
- государственную регистрацию.

2. Классификация организаций. Организационно-правовые формы

Классификация организаций осуществляется по следующим признакам.

1. Формам собственности:

- государственные (в том числе коммунальные);

- частные (в том числе совместные, смешанные).
- 2. *Принципу отнесения отраслей к сферам производства:*
 - предприятия по производству товаров (промышленные, сельскохозяйственные, строительные и т.д.);
 - предприятия по производству услуг (здравоохранения, образования, науки и культуры и т.д.).
- 3. *Размерам предприятия:*
 - малые (до 100 работающих);
 - средние (от 101 до 500 работающих);
 - крупные (более 500 работающих).
- 4. *Принадлежности капитала и его контролю:*
 - национальные;
 - зарубежные (национальные за рубежом).
- 5. *Цели:*
 - получение прибыли (коммерческие предприятия);
 - удовлетворение, главным образом, социальных потребностей домашних хозяйств (некоммерческие предприятия).

Классификация организационно-правовых форм коммерческих предприятий.

В Республике Беларусь законом предусмотрены следующие виды коммерческих организаций, т.е. организаций, создаваемых с целью извлечения прибыли, которые вы можете создать для ведения бизнеса:

УП – унитарные предприятия; коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в т.ч. между работниками предприятия. УП действует на основании Устава, который должен обязательно содержать сведения о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда, порядке и источниках его формирования. По форме собственности УП могут быть: государственные (РУП КУП) и частные (ЧУП).

ООО – общества с ограниченной ответственностью; признается учрежденное одним или большим количеством лиц (не более 50) общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. На основании Устава. Минимальный размер Уставного фонда не ограничен. Органами управления является общее собрание участников. Оперативное руководство осуществляет коллегиальный и (или) единоличный исполнительный орган.

ОДО – общества с дополнительной ответственностью; признается учрежденное одним или большим количеством лиц (не более 50) общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Учредительными документами общества

с дополнительной ответственностью являются Устав и Учредительный договор. Участники ОДО несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определяемых учредительными документами общества, но не менее размера, установленного законодательными актами. Минимальная величина Уставного фонда не установлена законодательством.

ЗАО – закрытые акционерные общества; акционерное общество, участник (не более 50) которого может отчуждать принадлежащие ему акции с согласия других акционеров и ограниченному кругу лиц. Учредительным документом ЗАО является устав, утверждаемый акционерами ЗАО. Уставный фонд с минимальным размером в 100 базовых величин.

ОАО – тип акционерного общества с возможностью передачи акционерами своих акций третьим лицам без необходимости получения согласия других акционеров. Учредительным документом ОАО является устав, утверждаемый акционерами. Открытые акционерные общества (не создаются малым и средним бизнесом из-за высокого размера минимального уставного фонда – 400 базовых величин и возможности продажи акций неограниченному кругу лиц);

К(Ф)Х – крестьянские (фермерские) хозяйства (создаются для производства и переработки сельскохозяйственной продукции с использованием земельного участка одним гражданином или членами одной семьи); Устав фермерского хозяйства утверждается решением собрания учредителей фермерского хозяйства, которое оформляется протоколом собрания учредителей фермерского хозяйства.

ПК – производственные кооперативы (крайне редко создаются на практике, т.к. учредители обязаны принимать личное трудовое участие в деятельности кооператива, т.е. быть работниками кооператива, и нести дополнительную ответственность по долгам кооператива в размере не меньше величины полученного годового дохода в кооперативе). Кооператив создается на основании устава, являющегося его единственным учредительным документом.

К критериям выбора организационно-правовой формы относятся:

- Цели и виды деятельности, возможность извлечения прибыли
- Распределение прибыли
- Ответственность учредителей (участников)
- Налогообложение
- Учет и отчетность
- Минимальный размер имущества организации
- Передача имущества организации ее учредителями (участниками)
- Возможность участников получить часть имущества организации при выходе из нее и при ее ликвидации
- Управление и риски.

3. Стадии жизненного цикла организации: создание, реорганизация, реструктуризация, санация, банкротство и ликвидация

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

Первая стадия – создание организации и его становление. 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.

Реорганизация может происходить в рамках действующего субъекта хозяйствования или с последующей ликвидацией старого и регистрацией нового. Гражданским кодексом Республики Беларусь предусмотрены следующие способы реорганизации: слияние; присоединение; разделение; выделение; 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. Конкурсное производство включает следующие процедуры:

- санацию;
- ликвидационное производство.

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 (антикризисный управляющий).
2. Продажа по суду или по соглашению кредиторов.
3. Обмен долгов на акции.
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. Ликвидация юридического лица влечет прекращение его деятельности без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Лекция 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

1. Понятие среды функционирования организации
2. Государственное регулирование экономики.
3. Механизм государственного вмешательства в деятельность организации
4. Понятие производства и производственной структуры

1. Внешняя среда и условия успешной деятельности организации

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.

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.

2. Государственное регулирование экономики

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.

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. 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.**

2. **Обеспечение надлежащего правопорядка в стране и ее национальной безопасности.**

3. **Стабилизация экономики**, т.е. достижение и поддержание на оптимальном уровне основных макроэкономических показателей.

4. **Обеспечение социальной защиты и социальных гарантий.**

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.

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

3. Механизм государственного вмешательства в деятельность организаций

Государство должно вмешиваться в экономику только в том случае, если имеются на то определенные условия и предпосылки. 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 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 качественно-го состояния.

Так безработица является неотъемлемым элементом рыночной экономики. Определенный ее уровень – 4–6% численности рабочей силы считается нормальным, или оправданным, и называется естественным уровнем безработицы.

Инфляция – это повышение общего уровня цен на товары и услуги, и, как явление, оно более сложное, чем безработица. Умеренной считается инфляция, когда цены растут менее 10% в год.

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.

4. Понятие производства и производственной структуры

Производство – это процесс создания материальных благ.

Основной структурной единицей является цех, отдел (лаборатория).

Цех – основное структурное звено промышленного предприятия, обособленное в административном отношении и выполняющее часть общего производственного процесса.

Структурные подразделения, образующие производственную структуру предприятия подразделяются на:

- Основные: заготовительные, обрабатывающие, сборочные;

- Вспомогательные: инструментальные, ремонтные, наладочные, транспортные, энергетические;
- Побочные: моделирования, цех товаров народного потребления;
- Подсобные: погрузочно-разгрузочные, складирования, доставки, охраны.

Общая структура предприятия:

- аппарат управления предприятием (АУП) - директор, заместители директора и начальники всех служб;
- производственные подразделения (цехи, отделы, лаборатории, отделения и так далее);
- инженерно-технические подразделения (планово-экономический отдел, технический отдел, бухгалтерия, ЦИТ и так далее)
- подразделения непромышленной группы (столовые, кафе, медпункт).

Типы производственных структур. Существуют 3 типа производственных структур.

1. Предметная структура. Характеризуется расположением внутренних структурных подразделений по принципу выполнения каждым из них отдельной части общего изделия.

Характеристики предметной структуры.

Достоинства: Возможность параллельности работ и сокращение времени производственного и технологического циклов; Сокращение времени на принятие управленческого решения.

Недостатки: Сложность внутренних транспортных связей, особенно на этапе поставки комплектующих в сборочный цех; Сложность перехода на новую продукцию.

2. Технологическая структура. Внутренние структурные подразделения располагаются в соответствии с ходом технологического процесса.

Характеристики технологической структуры.

Достоинства: Возможность варьирования численности; Возможность быстрого перехода на новую продукцию;

Недостатки: Сложность принятия управленческих решений; Увеличение производственного и технологического циклов изготовления продукции по сравнению с предметной структурой.

3. Смешанная структура. Структурные подразделения расположены как по предметному, так и по технологическому принципу, что позволяет уменьшить влияние недостатков данных типов. Абсолютное подавляющее большинство предприятий располагают структурные подразделения по этому типу.

Лекция 3. КОНЦЕНТРАЦИЯ, СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ, КООПЕРИРОВАНИЕ И КОМБИНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА

Концентрация, специализация и кооперирование являются прогрессивными формами организации промышленного производства. Их развитие связано с углублением общественного разделения труда, которое усложняет связи между участниками производства, повышает степень обобществления труда. Углубление разделения труда позволяет наиболее полно использовать достижения научно-технического прогресса, ускорить развитие производительных сил.

Концентрация производства – это сосредоточение выпуска продукции на крупных организациях. Концентрация производства представляет собой кооперацию труда в крупных масштабах, а это является предпосылкой для углубления разделения труда, экономии средств, применения систем машин. Поэтому рост производительности труда прямо или косвенно, в конечном счете, связан с ростом масштабов производства и повышением удельного веса крупных предприятий.

Концентрация производства на предприятии может развиваться на основе различных форм:

- увеличение выпуска однородной продукции (специализированные предприятия);
 - увеличение выпуска разнородной продукции (универсальные предприятия);
 - развития концентрации на основе комбинирования производства (предприятия комбинаты);
 - развития концентрации на основе диверсификации производства.
- Эта форма самая сложная, так как в этом случае развитие концентрации может осуществляться на основе вышеупомянутых форм, так и за счёт более широкой деятельности предприятия.

Абсолютная концентрация характеризует размеры производства отдельных предприятий, а её уровень определяют следующие показатели: объём выпуска продукции; среднегодовая стоимость основных средств; среднесписочная численность персонала. Наиболее объективен показатель объёма выпуска продукции. Остальные показатели уровня концентрации используются для более всестороннего анализа уровня концентрации производства.

Относительная концентрация характеризуется распределением общего объёма производства в секции или подсекции между организациями различного размера. Поэтому уровень относительной концентрации определяют следующие показатели: доля отдельной организации в выпуске какой-либо продукции в объёме её выпуска в целом по секции, доля организации на рынке продаж и др. Показатели уровня относительной концентрации в определённой мере характеризуют степень монополизации рынка.

Специализация промышленного производства – это такая форма его организации, при которой изготовление продукции, ее частей или выполнение отдельных операций по изготовлению продукции происходит в самостоятельных видах экономической деятельности (секциях, подсекциях) и на обособленных предприятиях (в цехах, на участках).

К специализированным относят предприятия (цехи), выпускающие однородную продукцию в оптимальных или близких к ним объемах. Специализация приводит к обособлению отдельных производств, формированию новых секций и подсекций и организаций с ограниченной номенклатурой выпускаемой продукции и конструктивной и технологической однородностью производства.

Специализация промышленного производства осуществляется в различных формах. Основное значение при этом имеет подбор таких видов продукции, которые объективно обуславливают общность технологии и методов организации производства. Различают формы специализации производства:

- предметную;
- поддетальную;
- технологическую или стадийную;
- специализация вспомогательных производств.

Экономическая эффективность специализации неразрывно связана с научно-техническим прогрессом. Специализация позволяет увеличивать однородность производства, создает условия для широкого использования высокопроизводительного оборудования, совершенной технологии, поточных методов организации производства.

Кооперирование – это система длительных производственных связей между предприятиями, совместно изготавливающими определенную продукцию, но сохраняющими свою хозяйственную самостоятельность.

Развитие кооперирования непосредственно связано с процессом углубления специализации. Увеличение количества поддетально и технологически специализированных предприятий приводит к расширению кооперированных связей между ними.

В машиностроении кооперирование осуществляется в формах *внутрирайонного* кооперирования, когда производственные связи устанавливаются между предприятиями, расположенными в одном экономическом районе, и *межрайонного*, когда устанавливаются связи между предприятиями, расположенными в разных экономических районах.

Кооперируются также предприятия, относящиеся к данной секции (*внутрисекционное* кооперирование), и предприятия, относящиеся к разным секциям машиностроения (*межсекционное* кооперирование). Внутриотраслевое кооперирование целесообразно, когда потребность в данном виде продукции сравнительно невелика и может быть удовлетворена предприятиями секции.

Для характеристики уровня кооперирования используются следующие *показатели*: удельный вес комплектующих деталей, полуфабрикатов

и заготовок, полученных со стороны, в общем объеме выпускаемой продукции секции (в ценностном выражении) или в себестоимости изделий, производимых данным заводом, а также удельный вес продукции отрасли, поставляемой по кооперации; количество предприятий, кооперирующихся с данным предприятием; средний радиус кооперирования; соотношение внутрирайонного и межрайонного кооперирования.

Комбинирование представляет собой объединение на одном предприятии (комбинате) различных производств, связанных между собой технически, экономически и организационно

Комбинирование может происходить следующими путями:

- на основе сочетания последовательных стадий переработки исходного сырья (например, текстильные, химические, металлургические комбинаты);

- посредством комплексного использования сырья или нескольких видов исходного материала (нефтехимические комбинаты);

- посредством использования отходов в производстве (комбинаты по переработке древесины).

Развитие комбинирования на отдельных предприятиях зависит, в первую очередь, от их специфики.

Для определения **уровня развития комбинирования** на предприятии могут быть использованы следующие **показатели**:

- доля продукции, полученная в результате комбинирования производства, в общем объёме выпускаемой продукции по предприятию;

- степень извлечения полезных компонентов из исходного сырья;

- степень использования отходов производства на предприятии, которая определяется отношением количества используемых отходов к их общему количеству;

- количество наименований побочной продукции, производимой на предприятии за счёт комбинирования производства.

С экономических позиций **комбинирование** производства **позволяет**:

- расширить сырьевую базу промышленности;

- снизить материалоемкость продукции за счёт комплексного использования сырья, отходов производства и осуществления непрерывности технологического процесса;

- снизить транспортные расходы;

- более эффективно использовать основные средства и производственные мощности предприятия;

- сократить длительность производственного цикла;

- сократить инвестиции на развитие добывающих отраслей промышленности;

- уменьшить производственные отходы и тем самым оказывать благотворное влияние на природную среду;

- развивать концентрацию производства и получать выгоды от эффекта масштабности и др.

Диверсификация – это процесс, направленный на расширение активности организации по освоению новых видов продукции, создания новых видов производств и оказания всевозможных услуг. Диверсифицированной считается организация, когда более 30% общего объема продаж приходится на товары и услуги, не связанные с основной деятельностью организации.

На современном этапе развития нашей страны актуальность диверсификации производства резко возрастает, так как субъекты хозяйствования стремятся обезопасить себя от банкротства и получить максимальную прибыль. Диверсификация производства способствует:

- большей успеваемости любого субъекта хозяйствования в рыночных условиях;
- более полному использованию ресурсов организации;
- проведению антимонопольной политики;
- снижению (минимизации) хозяйственного риска.

Однако, диверсификация не является панацеей от всех бед и следует обдуманно и обоснованно подходить к этому вопросу, чтобы ещё в большей мере не усугубить финансовое положение организации. Диверсификация производства зависит от многих факторов и прежде всего от типа производства. Диверсификация наиболее эффективна, если она осуществляется на основе комбинирования производства.

Лекция 4. ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

1. Состав и структура трудовых ресурсов организаций.
2. Виды численности трудовых ресурсов, показатели их движения.

1. Состав и структура трудовых ресурсов организаций

Трудовыми ресурсами организации называют *персонал организации* – это работники, прошедшие специальную подготовку, имеющие опыт и навыки в труде и занятые на предприятии.

По признаку участия в производственной деятельности персонал организации подразделяют на две основные категории:

1. Промышленно-производственный персонал (персонал основной деятельности)
2. Персонал непромышленных организаций, состоящих на балансе предприятия (персонал неосновной деятельности).

В состав *персонала основной деятельности* (ПОД) входят работники, занятые в сфере производства: в цехах и отделах предприятий, научно-исследовательских и проектно-конструкторских организациях, лабораториях и т. д.

Персонал непромышленных организаций состоит из работников культурно-бытовых учреждений и предприятий (жилищно-коммунального хо-

зяйства, детских яслей и садов, лагерей, домов санаториев, дворцов культуры и т.д.), а также работников, выполняющих капитальный ремонт зданий и сооружений, транспорта, обслуживающих ЖКХ и другие организации неосновной деятельности; складов материально-технического снабжения и работников, занятых на погрузочно-разгрузочных работах в складском и других хозяйствах, в торговле и общественном питании; подсобных сельскохозяйственных предприятий и т. п.

По характеру выполняемых функций персонал предприятий подразделяется на две категории:

1. Рабочие.
2. Служащие.

Из группы служащих выделяются следующие категории:

1. Руководители.
2. Специалисты.
3. Прочие служащие.

Наиболее многочисленной категорией работников предприятий, принимающих непосредственное участие в производственном процессе, являются *рабочие*. Они подразделяются на:

1. Производственных (основных) рабочих, которые непосредственно производят продукцию предприятия.

2. Вспомогательных рабочих, занимающихся изготовлением продукции вспомогательного назначения (инструмент, энергия, тара и т. п.) или обслуживающих производственный процесс (наладчики, ремонтники, уборщики, кладовщики, контролеры, транспортные рабочие и др.).

Деление рабочих на производственных (основных) и вспомогательных весьма условно, так как с ростом уровня автоматизации производства и развитием бригадных форм организации труда повышается роль рабочих, обслуживающих основное производство. При этом функции различных категорий рабочих – операторов, наладчиков, ремонтников и др. – совмещаются. В таких условиях понятие «вспомогательные» утрачивает свое прямое содержание.

К специалистам на предприятии относятся: бухгалтера, экономисты, техники, механики, психологи, социологи, художники, товароведы, технологи и др.

Прочие служащие выполняют работу по подготовке и оформлению документов, хозяйственному обслуживанию (делопроизводители, табельщики, учетчики, копировщики, секретари-машинистки и др.).

По уровню, занимаемому в общей системе управления национальной экономикой, все руководители подразделяются на: руководителей низового звена, среднего и высшего звена.

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

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

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

В зависимости от возглавляемых руководителями коллективов их принято подразделять на: линейных и функциональных.

К **линейным** относятся руководители, возглавляющие коллективы производственных подразделений, предприятий, объединений, и их заместители; к **функциональным** – руководители, возглавляющие коллективы функциональных служб (отделов, управлений), и их заместители.

По характеру и сложности выполняемых работ персонал делится по:

- 1) профессиям,
- 2) специальностям;
- 3) квалификации.

Профессия – это род трудовой деятельности человека, владеющего комплексом специальных знаний и практических навыков, позволяющих выполнять определенный вид работ.

Специальность характеризует комплекс приобретенных знаний, умений, необходимых для определенного вида деятельности в рамках той или иной профессии (н-р, слесарь-сборщик, слесарь-ремонтник и т.д.).

Квалификация характеризует степень и уровень профессиональной подготовленности к определенному виду работ. По квалификации различают: а) рабочих квалифицированных и неквалифицированных; б) руководителей и специалистов, имеющих среднее специальное или высшее образование (высокой квалификации), ученую степень или ученое звание (высшей квалификации).

2. Виды численности трудовых ресурсов, показатели движения

В практике учета кадров различают:

- 1) явочный состав;
- 2) списочный состав;
- 3) среднесписочный состав.

Явочный состав – это фактически являющиеся на работу.

В *списочный состав* включаются все принятые на постоянную, сезонную или временную работу на срок до одного дня и более со дня зачисления, на работу (как работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причинам). Не включаются в списочный состав работники: привлеченные для выполнения операций по трудовому соглашению; по совместительству; временно направленные на другое предприятие, если за ними не сохраняется заработная плата по месту основной работы; направленные предприятиями на учебу в высшие и средние специальные учебные заведения с отрывом от производства и получающие стипендию за счет

средств этих предприятий и др. В связи с приемом и увольнением списочная численность постоянно меняется. Поэтому для целей анализа рассчитывается показатель среднесписочной численности работников.

Среднесписочная численность работников за месяц рассчитывается путем суммирования списочного состава занятых за все дни месяца и деления на число календарных дней в месяце (численность работников в выходные дни берется по предшествующему рабочему дню).

Определяется среднесписочная численность за месяц (при ведении табеля учета рабочего времени) рассчитывается следующим образом:

$$\bar{q}_{\text{СП МЕС}} = \frac{q_1 + q_2 + q_3 + \dots + q_n}{n},$$

где q_1, q_2, q_3, q_n – численность работников на определенную дату (за каждый календарный день отчетного месяца, включая выходные и праздничные дни);

n – количество календарных дней в месяце.

При наличии сведений о численности работников на определенные даты среднесписочную численность определяют по средней хронологической:

$$\bar{q}_{\text{СП}} = \frac{0,5 * q_1 + q_2 + \dots + 0,5 * q_n}{n-1},$$

где q_1, q_2, q_n – численность работников на отдельные даты;

n – количество учитываемых в расчете дат.

Соотношение работников по категориям характеризует **структуру персонала организации**.

Изменение структуры трудовых ресурсов оценивается на основании данных о структуре на начало и на конец периода, а также на основе соответствующих данных за ряд периодов.

Для анализа движения персонала предприятия рассчитываются следующие показатели:

1) коэффициент приема:

$$K_{\text{ПП}} = \frac{\Pi}{\bar{q}_{\text{СП}}},$$

где Π – количество принятых работников за период;

$\bar{q}_{\text{СП}}$ – среднесписочная численность работников за период;

2) коэффициент выбытия:

$$K_{\text{В}} = \frac{B}{\bar{q}_{\text{СП}}},$$

где B – количество выбывших работников за период;

3) коэффициент общего оборота:

$$K_{об} = \frac{\Pi + B}{\bar{Ч}_{сп}};$$

4) коэффициент текучести кадров:

$$K_T = \frac{Ч_{сж} + Ч_{нп}}{\bar{Ч}_{сп}},$$

где $Ч_{сж}$ – численность работников, выбывших за период по собственному желанию;

$Ч_{нп}$ – численность работников, уволенных за период по неуважительным причинам;

5) коэффициент восполнения работников:

$$K_{вос} = \frac{\Pi}{B};$$

6) коэффициент постоянства кадров: $K_{пост} = 1 - K_B$.

Лекция 5. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

1. Сущность производительности труда, показатели, методы ее измерения.

2. Факторы и резервы роста производительности труда

1. Сущность производительности труда, показатели и методы измерения.

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:

$$ПТ_{об.пр.} = \frac{НД}{Ч_{ср.чис.}}, \quad (5.1)$$

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:

$$B = \frac{V}{T}, \quad (5.2)$$

где V – объем произведенной продукции;

T – время, затраченное на ее производство.

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

$$t = \frac{T}{V} \quad (5.3)$$

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

1) Выработка годовая

$$B_{год} = \frac{V}{Ч_{ср.г.чис.}}, \quad (5.4)$$

где $Ч_{ср.г.чис.}$ – среднесписочная численность промышленно-производственного персонала за год, чел;

2) Выработка дневная

$$B_{дн} = \frac{V}{Ч_{ср.г.чис.} \times D_p}, \quad (5.5)$$

где D_p – количество рабочих дней в году, дни.

3) Выработка часовая

$$B_{\text{час}} = \frac{V}{\text{Ч}_{\text{ср.ннн}} \times D_p \times C \times \text{Ч}_c}, \quad (5.6)$$

где C – количество смен;

Ч_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. 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:

$$T_{np} = T_{техн} + T_{об}, \quad (5.7)$$

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:

$$T_n = T_{техн} + T_{об} + T_y, \quad (5.8)$$

где T_y – трудоемкость управления производством.

2. Факторы и резервы роста производительности труда

Важнейшим условием экономического роста и совершенствованием производства является неуклонное **повышение производительности труда**. Огромная роль повышения производительности труда в национальной экономике состоит в следующем:

1. С увеличением производительности труда должен возрастать абсолютный размер заработной платы работников. Однако при этом темпы роста производительности труда должны превышать темпы роста средней заработной платы.

2. При вышеуказанном условии затраты по заработной плате на единицу продукции снижаются, т.е. уменьшается себестоимость продукции, а следовательно, возрастает прибыль

3. Рост производительности живого труда в конечном итоге приводит к сокращению овеществленного труда на единицу продукции. Это сопровождается снижением себестоимости, и, следовательно, увеличению прибыли.

Лекция 6. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

1. Понятие, состав и структура основных средств.
2. Износ, амортизация и виды оценки основных средств, их характеристика.
3. Показатели эффективности использования основных средств.
4. Пути улучшения использования основных средств организации

1. Понятие, состав и структура основных средств

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 (производственные здания, теплотехническое оборудование, сооружения, силовые машины и оборудование и т.д.) и служат для хранения и перемещения предметов труда;

и неиспользуемые в предпринимательской деятельности (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.

2. Износ, амортизация и виды оценки основных средств, их характеристика

Основные средства, участвующие в процессе производства, постепенно утрачивают свои первоначальные характеристики вследствие их эксплуатации и естественного изнашивания.

Различают два вида износа основных средств:

- 1) физический износ;
- 2) моральный износ.

Физический износ – это изменение технического состояния в результате механического износа и старения, химического и физического воздействия среды, а также неправильных действий лиц, осуществляющих эксплуатацию основных средств.

Физический износ (в процентах и по стоимости) определяется различными методами. Экспертный метод оценки степени износа основан на обследовании фактического технического состояния объекта. Метод анализа предполагает определение физического износа путем сравнения фактического и нормативного сроков полезного использования соответствующих объектов, объемов выполненных с их помощью работ.

Для характеристики степени физического износа используют коэффициент физического износа основных средств:

$$K_{у.ф.} = \frac{И}{Пс} \times 100, \quad (6.1)$$

где $И$ – сумма износа основных средств (начисленная амортизация) за весь период эксплуатации.

$Пс$ – первоначальная (балансовая) или восстановительная стоимость основных средств.

Для объектов, фактический срок службы которых ниже нормативного расчет ведется по формуле:

$$K_{у.ф.} = \frac{Tф}{Tн}, \quad (6.2)$$

где T_ϕ и T_n – фактический и нормативный срок службы данного объекта.

Наряду с физическим износом основные средства претерпевают моральный износ (обесценивание). Сущность морального износа состоит в том, что средства труда обесцениваются, утрачивают стоимость до их физического износа, до окончания срока своей физической службы.

Моральный износ проявляется в двух формах.

Первая форма морального износа заключается в том, что происходит обесценивание машин такой же конструкции, что выпускались раньше, вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях.

Моральный износ первой формы (I_{M1}) определяется по формуле:

$$I_{M1} = \frac{(\Phi_n - \Phi_\epsilon)}{\Phi_n} \times 100, \quad (6.3)$$

где Φ_n – первоначальная стоимость основных средств, руб.;

Φ_ϵ – восстановительная стоимость основных средств, руб.

Вторая форма морального износа состоит в том, что происходит обесценивание старых машин, физически еще годных, вследствие появления новых, более технически совершенных и производительных, которые вытесняют старые.

Моральный износ второй формы (I_{M2}):

$$I_{M2} = \frac{P_n - P_c}{P_n} \times 100, \quad (6.4)$$

где P_n – производительность нового оборудования;

P_c – производительность старого оборудования.

Для экономического возмещения физического и морального износа основных средств их стоимость в виде амортизационных отчислений включается в затраты на производство продукции.

Амортизация – это постепенный перенос стоимости основных средств на выпускаемую продукцию.

Начисление амортизации по объектам основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем их введения в эксплуатацию.

Выделяют следующие способы расчета амортизационных отчислений:

1. Линейный способ.
2. Нелинейный способ.
3. Производительный способ.

Линейный способ заключается в равномерном (по годам) начислении амортизации в течении всего нормативного срока службы или срока полезного использования объекта основных средств. Годовая сумма амортизационных отчислений по этому способу определяется так:

$$A = \frac{H_i \times \Phi_{n,г}}{100}, \quad (6.5)$$

где A – годовая сумма амортизационных отчислений, руб.;

H_i – норма амортизационных отчислений по i -тому виду основных средств, %;

$\Phi_{n,г}$ – первоначальная или восстановительная стоимость основных средств, руб.;

Норма амортизации представляет собой установленный государством годовой процент погашения стоимости основных средств и определяет сумму ежегодных амортизационных отчислений.

Для оценки основных средств применяются натуральные и стоимостные показатели.

Стоимостные (денежные) показатели используются для установления износа, начисления амортизации, определения стоимости, расчёта налога на недвижимость, позволяют определить структуру, динамику основных средств.

Различают следующие виды стоимостной оценки основных средств: по амортизируемой (первоначальной, восстановительной), недоамортизируемой (остаточной) и ликвидационной стоимости.

Амортизируемая стоимость – стоимость, по которой объекты основных средств числятся в бухгалтерском учёте (приняты к учёту).

Первоначальная стоимость — это затраты на строительство (зданий, сооружений) или приобретение новых машин и оборудования, включая расходы по транспортированию, складированию и монтажу, отражающие фактические расходы на приобретение или строительство новых основных средств.

Восстановительная стоимость – это стоимость воспроизводства основных средств в новых условиях производства. Она показывает, во сколько обошлось бы создание действующих основных средств в данный момент и в современных ценах и позволяет внести единообразие в их оценку, созданных в разные годы.

Восстановительная стоимость основных средств организации может определяться двумя методами:

- 1) коэффициентный метод;
- 2) экспертный метод.

3. 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:

$$\Phi_o = \frac{ВП}{\Phi_{cp.}}, \quad (6.6)$$

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

$\Phi_{cp.}$ – 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:

$$\Phi_e = \frac{1}{\Phi_o} = \frac{\Phi_{cp.}}{ВП}. \quad (6.7)$$

Рентабельность основных средств определяется по формуле:

$$R_{cp.} = \frac{\Pi}{\Phi_{cp.}} \times 100 (\%), \quad (6.8)$$

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:

$$K_{экс.} = \frac{T_{ф.}}{T_{рег.}}, \quad (6.9)$$

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

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

Коэффициент интенсивной загрузки оборудования определяется по формуле:

$$K_{инт.} = \frac{ВП_{ф.}}{ВП_{max.}}, \quad (6.10)$$

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

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

Интегральный коэффициент использования оборудования:

$$K_{интегр} = K_{экс.} \times K_{инт.} \quad (6.11)$$

Показатель отдачи активной части основных средств определяется как отношение объема 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.

$$K_{см.} = \frac{M_I + M_{II} + M_{III}}{C_{у.}}$$

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

$C_{у.}$ – общее число установленных станков.

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

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

– коэффициент ввода:

$$K_{вв.} = \frac{\Phi_{вв.}}{\Phi_{к.ч.}} \quad (6.12)$$

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

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

– коэффициент выбытия:

$$K_{выб.} = \frac{\Phi_{выб.}}{\Phi_{н.г.}} \quad (6.13)$$

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

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

– коэффициент интенсивного обновления:

$$K_{инт.обн.} = \frac{\Phi_{вв.прогр.}}{\Phi_{к.г.}} \quad (6.14)$$

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

– коэффициент износа:

$$K_u = \frac{I}{\Phi_{н.г.}}, \quad (6.15)$$

где I – начисленная амортизация.

– коэффициент годности:

$$K_g = \frac{\Phi_{н.г.} - I}{\Phi_{н.г.}} = 1 - I \quad (6.16)$$

Стоимость основных средств на конец года:

$$\Phi_{к.г.} = \Phi_{н.г.} + \Phi_{ввод.} - \Phi_{выб.} \quad (6.18)$$

Среднегодовая стоимость основных средств определяется по следующей формуле:

$$\Phi_{ср.год.} = \Phi_{н.г.} + \Phi_{ср.год.ввод} - \Phi_{ср.год.выб} \quad (6.19)$$

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

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

$$\Phi_{ср.год.ввод} = \sum_{i=1}^n \frac{\Phi_{ввод.i} \times T_i}{12}, \quad (6.20)$$

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

T_i – срок функционирования i -х основных средств.

$$\Phi_{ср.год.выб.} = \sum_{j=1}^m \frac{\Phi_{выб.j} \times (12 - T_j)}{12}, \quad (6.21)$$

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:

$$\Phi_{воор} = \frac{\Phi_{ср.}}{K_p} \text{ либо } \Phi_{воор} = \frac{\Phi_{ср.год.}}{K_{ППП}}, \quad (6.22)$$

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

K_p – количество рабочих;

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

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

$$\Phi_{\text{техн.воор}} = \frac{\Phi_{\text{акт.ср.год.}}}{K_p}; \Phi_{\text{техн.воор}} = \frac{\Phi_{\text{акт.ср.год.}}}{K_{\text{ППП}}}, \quad (6.23)$$

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

4. Пути улучшения использования основных средств организации

Улучшение использования основных средств отражается на финансовых результатах работы предприятия за счет: увеличения выпуска продукции, снижения себестоимости, улучшения качества продукции, снижении налога на недвижимость и увеличения балансовой прибыли.

Улучшение использования основных средств на предприятии можно достигнуть путем:

а. улучшение организации производства и труда и ликвидации внеплановых простоев;

- 1) сокращение времени и повышение качества ремонтов;
- 2) вовлечение в работу бездействующих основных средств;
- 3) модернизация и автоматизация оборудования;
- 4) повышение квалификации кадров;
- 5) совершенствование техники;
- 6) быстрее освоение проектных мощностей;
- 7) улучшение качества подготовки сырья и материалов к процессу производства и т.д.

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

Лекция 7. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

1. Понятие и классификация оборотных средств.
2. Показатели оценки эффективности использования

1. Понятие и классификация оборотных средств

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.

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).

Структура оборотных средств представлена на рисунке 1.

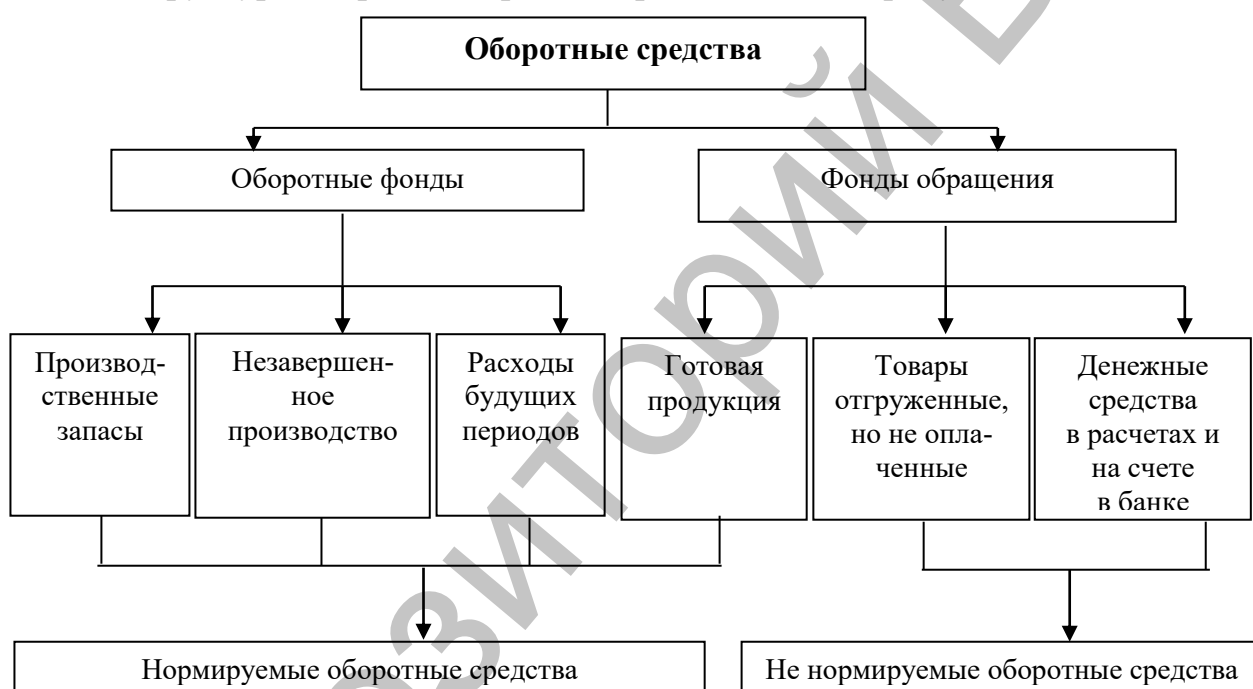


Рисунок 1 – Структура оборотных средств

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.

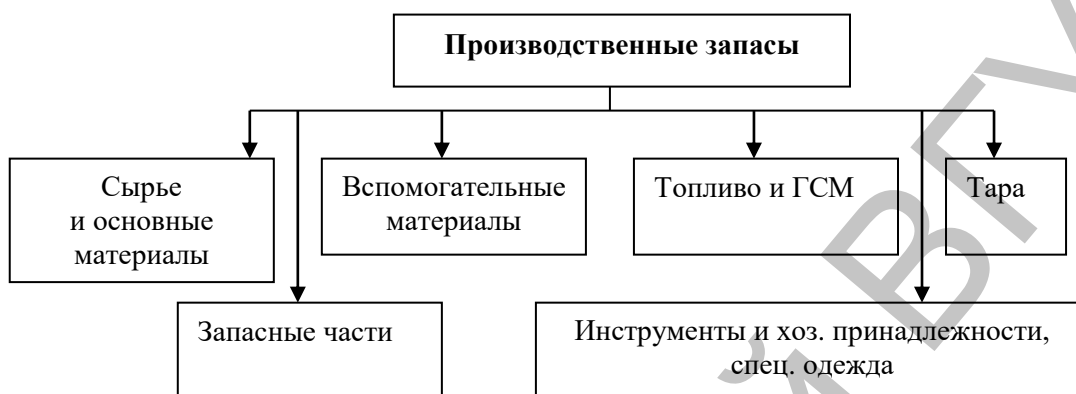


Рисунок 2 – Структура производственных запасов

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 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 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.

2. Показатели эффективности использования оборотных средств

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:

$$K_{об} = \frac{РП}{C_{об}}, \quad (7.1)$$

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:

$$Z_{oc} = \frac{1}{K_{об}} = \frac{C_{об}}{ПП} \quad (7.2)$$

Длительность одного оборота оборотных средств (Д):

$$D_{об} = \frac{D_n}{K_{об}} \quad (7.3)$$

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:

$$R = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Средние остатки оборотных средств за анализ. период}} \times 100\% \quad (7.4)$$

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 ΔPP , которую можно подсчитать:

$$\Delta PP = PP_1 * \left(\frac{K_2}{K_1} - 1 \right), \quad (7.5)$$

где PP_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 $\Delta C_{об}$.

$$\Delta C_{об} = \frac{PP_2}{PP_1} \times C_{об1} - C_{об2} = \frac{PP_2}{K_1} - C_{об2} = PP_2 \times Z_1 - C_{об2} \quad (7.6)$$

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:

$$ME = MЗ / ПП, MO = ПП / MЗ, \quad (7.7)$$

где $ПП$ – произведенная продукция, руб;

$MЗ$ – материальные затраты, руб.

К частным показателям материалоемкости относят металлоемкость, электроемкость, энергоемкость

$$E_{мет} = C_{мет} / ПП(PP); \quad (7.8)$$

$$E_{эл} = C_{эл} / ПП(PP), \quad (7.9)$$

$$E_{зн} = C_{зн} / ПП(PP), \quad (7.10)$$

где $C_{мет}$ – стоимость израсходованного металла;

$C_{эл}$ – стоимость израсходованной электроэнергии;

$C_{зн}$ – стоимость потребленной энергии всех видов;

$ПП (PP)$ – 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.

Лекция 8. МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

1. Материальные ресурсы, понятие, классификация.
2. Производственная программа организации (предприятия).

1. Материальные ресурсы, понятие, классификация.

Материальные ресурсы – это потребляемые в процессе производства предметы труда, которые однократно участвуют в процессе производства и переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции. Все материальные ресурсы, используемые в производстве в качестве предметов труда, условно подразделяются на сырье, материалы и топливо. Под сырьем понимают всякий предмет труда, на добычу и производство которого затрачен труд.

Сырьевые ресурсы классифицируются по характеру участия в изготовлении продукции на основные и вспомогательные; по характеру и размерам затрат труда – на первичные и вторичные; по критерию происхождения – на промышленные и сельскохозяйственные; по характеру образования – на минеральные, органические и химические.

Материалы – это предметы труда, прошедшие одну или несколько стадий предварительной обработки и предназначенные для дальнейшей переработки в процессе изготовления готовой продукции. К материалам относится продукция обрабатывающей промышленности (черные и цветные металлы, цемент).

Различают основные материалы (в натуральной форме входят в состав готового продукта, составляя его материальную основу) и вспомогательные (в состав готовой продукции не входят, но способствуют ее формированию). Другие виды классификации материалов аналогичны классификации сырьевых ресурсов.

Топливо и электроэнергия на технологические нужды являются материальными ресурсами особого рода. Различают потенциальные (объем запасов всех видов топлива и энергии, которыми располагает регион) и реальные топливно-энергетические ресурсы (совокупность всех видов энергии, используемых в экономике страны, на предприятии).

Топливо-энергетические ресурсы также классифицируются на природные (уголь, сланец, торф, газ, дрова; природная механическая энергия воды, ветра, атомная энергия); продукты переработки топлива (кокс, брикеты, нефтепродукты, искусственные газы, обогащенный уголь); вторичные энергетические ресурсы, получаемые в основном технологическом процессе (топливные отходы, горючие и газы, отработанный газ, физическое тепло продуктов производства).

Материалоемкость продукции на предприятии рассчитывается аналогично отраслевой, но конкретно по каждому субъекту хозяйствования.

Различают следующие показатели материалоемкости продукции:

■ *общая* — характеризует стоимость всей совокупности материальных затрат на рубль произведенной продукции (работ, услуг):

$$Me = MЗ/ПП (ВП),$$

где *MЗ* – материальные затраты на производство продукции (работ, услуг), р.; *ПП(ВП)* - объем выпуска продукции (работ, услуг) в отпускных ценах предприятия, р.;

■ *абсолютная* – определяет величину расхода материальных затрат или отдельных их видов (металла, топлива и т.д.) в натуральном измерении на единицу конкретной продукции. Данный показатель может быть применен на предприятиях лишь в условиях однотипности производимой продукции

■ *удельная* – характеризует расход определенного вида материальных ресурсов на единицу эксплуатационной или технической характеристики изделия, например расход металла или электроэнергии на единицу мощности агрегата, на единицу надежности, долговечности, грузоподъемности. Этот показатель характеризует прогрессивность конструкции производимой продукции и может быть применен в условиях многономенклатурного производства;

■ *относительная* – представляет собой долю материальных затрат или их отдельных элементов в сумме всех затрат на производство и реализацию продукции.

Материалоотдача продукции – это прямой показатель интенсивности использования материальных ресурсов; он рассчитывается как отношение объема произведенной продукции к величине всех материальных затрат:

$$MO = ПП(ВП) / MЗ$$

2. Производственная программа организации (предприятия)

Эффективность использования материальных ресурсов отражает обобщающий показатель прибыли на рубль материальных затрат (*Π*), т.е. рентабельности материальных затрат (*R_M*), который определяется по формуле

$$Re = \Pi / MЗ * 100$$

рентабельность материальных затрат по сравнению с материалоотдачей наиболее адекватно отражает эффективность использования материальных ресурсов на предприятии.

Во-первых, в основе определения рентабельности материальных затрат лежит прибыль, т.е. реальный результат производства и реализации продукции, а в основе же определения материалоотдачи лежит объем произведенной продукции, в составе которого в основном содержатся затраты и в малой степени результат. Иными словами, материалоотдача несет на

себе нагрузку затратного подхода к определению эффективности материальных ресурсов.

Во-вторых, материалоотдача является всего лишь одним фактором рентабельности материальных затрат, а не наоборот.

Производственная мощность является исходным пунктом планирования производственной программы предприятия. Она отражает потенциальные возможности объединений, предприятий, цехов по выпуску продукции. Определение величины производственной мощности занимает ведущее место в выявлении и оценке резервов производства.

Под **производственной мощностью** предприятия понимается максимально возможный выпуск продукции в номенклатуре и ассортименте, предусмотренном планом продаж, при полном использовании производственного оборудования и площадей, с учетом прогрессивной технологии, передовой организации труда и производства.

Лекция 9. СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1. Сущность и необходимость планирования в деятельности организации, виды и формы планирования.
2. Бизнес-план и его основные разделы.

1. Сущность и необходимость планирования в деятельности организации, виды и формы планирования

Планирование – это процесс разработки планов и экономический метод управления в различных областях жизни общества через разработанные планы. План – это документ, который содержит систему показателей и комплекс различных мероприятий по решению социально-экономических задач. В нем отражаются цели, приоритеты, ресурсы, источники их обеспечения, порядок и сроки выполнения.

План базируется на гипотезе и прогнозе. Программа – это документ, в котором увязаны по ресурсам, исполнителям и срокам, комплекс социально-экономических заданий и мероприятий, направленных на реализацию определенной проблемы.

Планы подразделяются по срокам разработки на *следующие виды*:

- долгосрочные (стратегические) планы. Рассчитываются от 5 до 15 лет.
- среднесрочные планы (от 1 года до 5 лет).
- краткосрочные планы (от 1 месяца до года).
- оперативные планы (до 1 месяца). Представляют дальнейшую детализацию годовых.

По функциям назначения принято выделять: производственные, коммерческие, трудовые, финансовые. По уровню управления - народно-хозяйственные, отраслевые, региональные. Наукой и практикой разработаны различные *формы планирования*, из которых наибольшее распространение получили директивное, стратегическое, индикативное.

Директивное планирование – обязательное, жесткое, подлежащее исполнению, предполагает применение командно-административных рычагов для обязательного претворения в жизнь установленных целей и задач.

Стратегическое планирование – процесс определения целей и значений экономических показателей по основным, наиболее важным направлениям социально-экономического развития страны.

Индикативное планирование является основным рабочим инструментом по реализации целей, поставленных в стратегическом плане развития с учетом конкретно складывающейся экономической ситуации

Планирование представляет собой научное обоснование экономических целей развития предприятия и форм его хозяйственной деятельности и разработку наилучших способов их осуществления с учетом требований рынка при максимальном использовании имеющихся производственных ресурсов. Планирование опирается на фактические, нормативные данные настоящего или прошлого периода, но ориентируется на установление контроля за процессом развития предприятия в будущем.

Экономисты выделяют нижеследующие принципы планирования: *необходимости, непрерывности, гибкости, единства, точности, участия, оптимальности.*

Реализация принципов планирования осуществляется посредством использования разнообразных методов: балансовый, нормативный, системно-аналитический, сетевой, программно-целевые, экономико-математические, инженерно-экономические и т.п.

2. Бизнес-план и его основные разделы

В современных условиях развития предпринимательства бизнес-план выполняет следующие функции:

- привлечение денежных средств: ссуд, кредитов.
- привлечение к реализации планов компании потенциальных партнеров, которые пожелают вложить в деятельность собственный капитал или имеющуюся у них технологию;
- возможность использования бизнес-плана для разработки стратегии бизнеса.
- планирование позволяет оценить и рассчитать конечные результаты хозяйствования на предприятии через объем реализации и прибыли.
- управление, которое является средством и регулирования процесса производства, и реализации продукции, а также расходованием средств и накопления прибыли.

Бизнес-план представляет собой всестороннее описание бизнеса и среды, в которой он действует, а также системы управления, в которой он нуждается для достижения поставленных целей.

На прединвестиционной стадии принимается окончательное решение (заказчиком, инвестором и иными заинтересованными) о целесообразности реализации проекта и разработке бизнес-плана.

Инвестиционная стадия включает в себя инженерно-строительное и технологическое проектирование, строительство зданий и сооружений, приобретение оборудования и ввод проектируемого объекта в эксплуатацию.

Эксплуатационная стадия предусматривает функционирование объекта, выполнение работ по его реконструкции, модернизации, финансово-экономическому и экологическому оздоровлению.

На **ликвидационной стадии** осуществляется ликвидация или консервация объекта. Разделы бизнес-плана:

1. «Титульный лист»;
2. «Резюме»;
3. «Характеристика организации и стратегия ее развития»;
4. «Описание продукции»;
5. «Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга»;
6. «Производственный план»;
7. «Организационный план»;
8. «Инвестиционный план, источники финансирования»;
9. «Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности»;
10. «Показатели эффективности проекта»;
11. «Юридический план».

Тема 10. ОПЛАТА ТРУДА: ФОРМЫ И СИСТЕМЫ

1. Сущность заработной платы и принципы оплаты труда в организации
2. Тарифная система оплаты труда: сущность и характеристика элементов
3. Формы и системы оплаты труда
4. Государственное регулирование заработной платы

1. Сущность заработной платы и принципы оплаты труда в организации

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

Заработная плата – вознаграждение за труд, которое наниматель обязан выплатить работнику за выполненную работу в зависимости от ее

сложности, количества, качества, условий труда и квалификации работника с учетом фактически отработанного времени.

Заработная плата – это часть затрат на производство и реализацию продукции, идущая на оплату труда работников организации.

Вместе с тем ЗП не является единственным источником средств на воспроизводство рабочей силы. Наряду с ЗП работники получают выплаты в случае болезни, оплату очередных отпусков и времени на переквалификацию, оплату вынужденных перерывов в работе. Тем не менее, именно ЗП определяет цену рабочей силы.

Функции заработной платы:

1. Воспроизводственная функция состоит в обеспечении возможности воспроизводства рабочей силы на социально нормальном уровне потребления, то есть обеспечивает работникам и членам их семей необходимые жизненные блага для воспроизводства рабочей силы и всестороннего гармоничного развития личности

2. Социальная функция. Заработная плата как один из основных источников дохода должна не только способствовать воспроизведению рабочей силы как таковой, но и давать возможность человеку воспользоваться набором социальных благ – медицинские услуги, качественный отдых, получение образования, воспитание детей в системе дошкольного образования и т.д. Кроме того, обеспечить безбедное существование работающего в пенсионном возрасте.

3. Стимулирующая функция важна с позиции руководства предприятия: нужно побуждать работника к трудовой активности, к максимальной отдаче, повышению эффективности труда. Этой цели служит установление размера заработков в зависимости от достигнутых каждым результатов труда.

4. Регулирующая функция – это регулирование рынка труда и прибыльности фирмы. Естественно, что при прочих равных условиях, работник наймется на работу в то предприятие, где больше платят. Но верно и другое – предприятию невыгодно платить слишком много, иначе его рентабельность снижается.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

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

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату.

Выделяют следующие принципы организации заработной платы:

1. Принцип учета количества и качества труда. Количество труда определяется объемом выполненной работы или количеством отработанного времени. Для оценки качества труда используются индивидуальные показатели качества продукции, работы, услуги.

2. Принцип учета сложности труда. Он означает, что квалифицированный труд, требующий высокого общеобразовательного и культурного

уровня, специального обучения, большого производственного опыта и навыков, дает более качественную продукцию и заслуживает высокой оплаты.

3. Принцип учета условий труда. Он предполагает отражение в заработной плате нормальных, тяжелых и вредных условий труда, а также исключительных особенностей конкретных трудовых действий, связанных с риском для здоровья.

4. Принцип опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы. Рост производительности труда обеспечивает снижение

издержек и увеличение прибыли.

5. Предоставление предприятиям максимальной самостоятельности в вопросах организации и оплаты труда.

Основными элементами организации оплаты труда являются:

- тарифная система организации оплаты труда персонала;
- нормы труда;
- формы и системы оплаты труда.

2. Тарифная система оплаты труда: сущность и характеристика элементов

Тарифная система оплаты труда – совокупность нормативов, позволяющих регулировать и дифференцировать ЗП рабочих и служащих в зависимости от квалификации, характера и условий труда, видов производства, отрасли народного хозяйства и регионов.

Тарифная система оплаты труда состоит из след. элементов:

1. Тарифная сетка.
2. Тарифная ставка первого разряда (базовая ставка – для работников бюджетных организаций – 195 руб. (с 01.01.2021 г.)

Коммерческие организации разрабатывают и утверждают собственную ТС со своими тарифными разрядами и соответствующими им тарифными коэффициентами.

В ТС организации следует предусмотреть такое количество тарифных разрядов, которое необходимо для всех профессий рабочих и должностей служащих, содержащихся в штатном расписании.

Тарифный разряд - величина, отражающая сложность труда и уровень квалификации работника.

Бюджетные организации и иные организации, получающие субсидии, работники которых приравнены по оплате труда к работникам бюджетных организаций для оплаты труда своих работников обязаны применять тарифную сетку, установленную постановлением N 138.

В 18-разрядной тарифной сетке с распределением категорий работников по профессионально-квалификационным группам и диапазонам тарифных разрядов определена равномерная межразрядная дифференциация тарифных коэффициентов в среднем не менее 6 процентов.

Тарифная ставка первого разряда характеризует минимальную оплату за выполнение простейших работ и определяется коллективным договором, соглашением или нанимателем.

Размер базовой ставки (для бюджетных организаций) определяется Правительством, как правило, с 1 января календарного года с учетом прогноза основных параметров социально-экономического развития Республики Беларусь.

При применении в организации разработанной тарифной сетки тарифные ставки (тарифные оклады) определяются умножением тарифной ставки 1-го разряда, действующей в организации, на тарифные коэффициенты соответствующих тарифных разрядов тарифной сетки.

Тарифная ставка (тарифный оклад) – минимальный размер оплаты труда работника за исполнение трудовых обязанностей за единицу времени (час, месяц) без учета иных выплат, установленных системой оплаты труда.

Оклад – размер оплаты труда работника бюджетной организации за исполнение трудовой функции определенной сложности и квалификации за календарный месяц без учета стимулирующих и компенсирующих выплат, исчисляемый путем умножения базовой ставки на коэффициент тарифного разряда (кратный размер базовой ставки), установленный по должности (профессии).

Тарифная ставка (тарифный оклад), оклад являются обязательной частью заработной платы независимо от системы оплаты труда.

Оплата труда работников коммерческих организаций производится на основе тарифных ставок (тарифных окладов), определяемых коллективным договором, соглашением или нанимателем.

Государство устанавливает минимальный размер ЗП, ниже которого оплата труда опускаться не может.

В свою очередь, оплата труда работников бюджетных организаций и иных организаций, получающих субсидии, работники которых приравнены по оплате труда к работникам бюджетных организаций, производится на основе тарифной системы, включающей в себя базовую ставку и тарифную сетку.

В соответствии с тарифной системой заработная плата состоит из двух частей:

- постоянной тарифной (включает размер тарифной ставки (тарифного оклада));
- переменной надтарифной (включает компенсирующие и стимулирующие выплаты).
- доплата за совмещение должностей служащих (профессий рабочих), расширение зоны обслуживания (увеличение объема выполняемых работ) или выполнение обязанностей временно отсутствующего работника (ст. 67 ТК);
- доплата за работу в сверхурочное время, выходные и праздничные дни (ст. 69 ТК);
- доплата за работу в ночное время; (закреплены в ТК)
- премии и др.

3. Формы и системы оплаты труда

Различают две основные формы оплаты труда: сдельная; повременная.

Повременная – форма оплаты труда, при которой заработная плата работнику начисляется по установленной ставке или окладу за фактически отработанное время.

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

Форма оплаты труда устанавливает меру труда: повременщикам – час работы, сдельщикам – количество продукции.

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

Повременная форма оплаты труда, как правило, применяется для оплаты труда служащих, а также рабочих, на рабочих местах которых выполняемый объем работы не зависит от усилий и возможностей конкретного работника, а определяется самим технологическим процессом.

Повременную систему оплаты труда наиболее выгодно применять, если:

- функции рабочего сводятся к наблюдению и контролю за ходом технологического процесса;
- затраты на определение планового и учет произведенного количества продукции относительно велики
- количественный результат труда не может быть измерен и не является определяющим;
- качество труда важнее его количества;
- работа является опасной;
- работа неоднородна по своему характеру и нерегулярна по нагрузке.

Сдельная форма оплаты труда, как правило, применяется при следующих условиях:

- имеется возможность точного учета объемов выполняемых работ;
- наличие у работников реальной возможности с учетом организации производства, технологических процессов увеличивать объем выполняемых работ по сравнению с установленным плановым объемом работ;
- применение этой системы отрицательно не отразится на качестве продукции;
- существует необходимость в увеличении выпуска продукции.

Сдельную оплату труда не рекомендуется использовать в том случае, если ухудшается качество продукции, нарушаются технологические режимы, ухудшается обслуживание оборудования, нарушаются требования техники безопасности, перерасходуются сырье и материалы.

Формы оплаты труда подразделяются на системы. Система оплаты труда показывает механизм расчета тарифной заработной платы и премиальных выплат.

Система начисления должна быть простой и ясной, чтобы связь между производительностью труда, качеством продукции и выполнения работ, с одной стороны, и величиной заработной платы – с другой, могла быть доступной пониманию каждого рабочего и служащего.

Повременная форма заработной платы подразделяется на следующие системы:

- 1) простая повременная;
- 2) повременно-премиальная.

При простой повременной системе заработная плата определяется на основе фактически отработанного времени и установленной тарифной ставки (оклада).

$$ЗП = Т_{ст.час. i} \times T_{отр.}$$

$T_{ст.час. i}$ – часовая тарифная ставка i -го разряда

$T_{отр.}$ – отработанное время

i – номер разряда

$$T_{ст.час. i} = T_{ст.час. 1р.} \times K_{тар. i}$$

$T_{ст.час. 1р.}$ - часовая тарифная ставка первого разряда

$K_{тар. i}$ – тарифный коэффициент i -го разряда

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

$$ЗП = Т_{ст.час. i} \times T_{отр.} \times (1 + П/100)$$

$П$ – % премии

Задача. Определить сумму заработной платы рабочего четвертого разряда по повременно-премиальной системе оплаты труда, если часовая тарифная ставка первого разряда – 1,98 руб., тарифный коэффициент четвертого разряда – 1,9. За месяц рабочий отработал 160 часов. Предусмотрена премия в размере 25%.

– *Сдельная форма* оплаты труда включает следующие системы оплаты труда:

- прямую сдельную,
- сдельно-премиальную,
- сдельно-прогрессивную,
- косвенную сдельную и
- аккордную.

– Прямая сдельная система оплаты заключается в том, что заработок начисляется работнику по заранее установленным расценкам за единицу качественно изготовленной продукции (выполненной работы). Основным элементом данной системы – сдельная расценка, устанавливается исходя из тарифной ставки (оклада), соответствующей разряду работы, и нормы выработки или нормы времени на данную работу.

$$ЗП = Р_{сд.i} \times ВП$$

где $Р_{сд.i}$ – сдельная расценка за единицу продукции;
 $ВП$ – объем произведенной продукции (выпуск продукции) в натуральном выражении.

Сдельная расценка рассчитывается отношением тарифной ставки работника к норме выработки.

$$Р_{сд.} = Т_{ст.час. i} / НВ$$

$Т_{ст.час. i}$ – часовая тарифная ставка i -го разряда;
 $НВ$ – часовая норма выработки,
Или произведением тарифной ставки работника и нормы времени (трудоемкости изготовления) на единицу продукции (работ, услуг), час.

$$Р_{сд.} = Т_{ст.час. i} * Нвр.$$

$Нвр.$ – трудоемкости изготовления единицы продукции (работ, услуг), час.

– При *сдельно-премиальной* системе работнику сверх заработка по прямым сдельным расценкам начисляется и выплачивается премия за количественные или качественные показатели работы.

$$ЗП = Р_{сд.} \times ВП \times (1 + П/100)$$

$П$ – % премии

– *Сдельно-прогрессивная* система состоит в том, что оплата труда работника в пределах установленной исходной базы (нормы) производится на основе одинарных расценок, а сверх установленной исходной базы – по повышенным сдельным расценкам.

$$ЗП = Р_{сд.} \times ВП_{н} + Р_{сд.} \times ВП_{с.н.} \times К_{пов.}$$

$ВП_{н}$ – объем произведенной продукции (выпуск продукции) в натуральном выражении в пределах нормы;

$ВП_{с.н.}$ – объем произведенной продукции (выпуск продукции) в натуральном выражении сверх нормы;

$К_{пов.}$ – коэффициент повышения сдельной расценки.

– *Косвенная сдельная* система предполагает, что уровень заработка работника ставится в прямую зависимость от результатов труда (работы) обслуживаемых им работников. Данная система обычно применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих.

$$ЗП = R_{к-сд.} \times ВП_{осн.}$$

где $R_{к-сд.}$ – косвенно-сдельная расценка за единицу продукции;

ВП – объем продукции, выпущенной основными рабочими, которые обслуживаются данным вспомогательным рабочим;

При косвенно-сдельной системе заработной платы определяются косвенно-сдельные расценки.

$$R_{к-сд.} = T_{ст.час.} \cdot i / НВ_{осн}$$

НВ – часовая норма выработки основных рабочих, обслуживаемых данным вспомогательным рабочим,

– *Аккордная сдельная* система – установление размера оплаты не за каждую производственную операцию в отдельности, а за весь комплекс работ, взятый в целом.

– *При аккордной системе* оплаты величина заработной платы устанавливается за весь объем работы, а не за каждое изделие или операцию.

Эта система обычно сочетается с премированием за сокращение сроков выполнения аккордных заданий. Общая стоимость работ определяется на основе норм времени (выработки) и расценок. Бригаде выдается аккордный наряд, предусматривающий весь комплекс основных и вспомогательных работ. В наряде указывается начало и окончание работ, а также суммы заработной платы и премий с учетом качества. При долгосрочном выполнении сумма премии известна заранее. Такая система оплаты труда эффективно применяется в строительстве (бригадный подряд), на автотранспорте.

Задача. Определить заработную плату рабочего 6-го разряда по сдельно-премиальной системе оплаты труда, если за выполнение нормы выработки выплачивается премия в размере 20% .

Исходные данные:

Тарифный коэффициент – 2,5

Часовая тарифная ставка 1-го разряда – 1,98 руб.

Часовая норма выработки – 40 изд.

Выпуск продукции фактический – 6740 изд./месяц

За месяц отработано 160 час.

Наибольшую сложность при организации заработной платы представляет разработка системы оплаты труда руководителей и специалистов в связи с отсутствием количественных показателей оценки их труда. Основой организации их заработной платы являются должностные оклады, то есть месячная тарифная заработная плата. Кроме того, может предусматриваться перечень надбавок и доплат за конкретные результаты работы, за стаж

работы, за контракт, за квалификационные категории, за сложность и напряженность и др., а также система премирования за общие и индивидуальные показатели функциональной деятельности.

$$ЗП = О \times (1 + П/100)$$

О – должностной оклад

П – % премии, надбавок и доплат.

И премия, и надбавка являются выплатами стимулирующего характера, но имеют разное значение. Премия – это поощрительная выплата стимулирующего характера, связанная с выполнением и перевыполнением показателей, непосредственно входящих в трудовые обязанности работников.

Надбавка же призвана стимулировать работника к определенным действиям в будущем: например, выполнять более сложную и напряженную работу (надбавка за сложность и напряженность), работать в одной организации длительное время (надбавка за стаж), получить квалификационную категорию (надбавка за квалификационную категорию), выполнять высококвалифицированные работы (надбавка за профессиональное мастерство) и т.п.

В коммерческих организациях работникам могут устанавливаться персональные условия оплаты труда.

4. Государственное регулирование заработной платы

Государственное регулирование включает прямое и косвенное регулирование зарплаты. При прямом – устанавливаются гарантии в области оплаты труда. Косвенное осуществляется через налоговый механизм – это налоги на доходы работника.

В настоящее время действуют следующие гарантии в области оплаты труда:

- величина минимальной заработной платы в Республике Беларусь (с 01.01 2021 г. – 400 руб.)
- величина размера базовой ставки для работников бюджетной сферы (195 руб.)
- размеры увеличения оплаты труда за работу в условиях, отличающихся от нормативных
- ограничения размеров удержаний из заработной платы
- государственный контроль и надзор за своевременностью выплат заработной платы
- индексация денежных доходов в связи с инфляцией.

Выплата заработной платы работникам должна производиться в белорусских рублях. При этом размер заработной платы может быть установлен работнику в иностранной валюте.

В законодательстве о труде не установлено, каким образом иностранная валюта должна пересчитываться в белорусские рубли. Для этого может использоваться официальный курс соответствующей валюты на день вы-

платы заработной платы либо ее начисления или иной курс, установленный соглашением между нанимателем и работником. Такое соглашение целесообразно включать в трудовой договор.

Наниматель вправе выплачивать заработную плату в двух формах: денежной или смешанной. С согласия работника допускается замена денежной оплаты частично натуральной оплатой.

Оплата не может производиться следующими товарами из утвержденного перечня:

- нефтепродукты, горюче-смазочные материалы;
- лекарственные средства, изделия медицинского назначения, дезинфекционные средства;
- алкогольные напитки;
- табачные изделия;
- наркотические вещества;
- непищевая спиртосодержащая продукция, в том числе парфюмерно-косметическая, с объемной долей спирта этилового от семи и выше процентов;
- драгоценные металлы, драгоценные камни в любом виде и состоянии;
- взрывчатые и отравляющие вещества, промышленные взрывчатые материалы.

Точные даты выплаты заработной платы законодательством не установлены. Зарплата выплачивается не реже двух раз в месяц, если иная периодичность не определена контрактом.

Индексация заработной платы осуществляется в связи с инфляцией, а также при несвоевременной ее выплате и на условиях, предусмотренных законодательством.

Действенной косвенной мерой регулирования заработной платы является налогообложение. ЗП облагается подоходным налогом по ставке 13%.

Для минимизации степени неравенства физических лиц по доходам при расчете подоходного налога применяется налоговый вычет.

Тема 11. ИЗДЕРЖКИ И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

1. Сущность себестоимости, ее функции, виды.
2. Классификация затрат по экономическим элементам.
3. Классификация затрат по калькуляционным статьям.
4. Планирование себестоимости продукции.

1. Сущность себестоимости, ее функции, виды

Производство любого вида продукта или оказание услуг требует определенных трудовых, материальных ресурсов и средств труда. Стратегией каждой организации является получение максимальной прибыли. Ор-

ганизация, 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:

Бухгалтерские издержки включают в себя только явные затраты, т.е. платежи за приобретаемые ресурсы.

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:

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 социальных 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.

2. 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.

3. Классификация затрат по калькуляционным статьям

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, обработке, 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 производственного 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 экологически 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 сырье 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.

4. 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

$$ВП = Cп - Знв, \quad (11.1)$$

где $Cп$ – затраты на производство по смете;

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

Затраты на производство *произведенной продукции* определяют по формуле

$$ПП = ВП + (n + n), \quad (11.2)$$

где n – изменение остатков полуфабрикатов своего изготовления;

n – 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 (использование норм и нормативов)
2. Планирование по технико-экономическим факторам (технические, т.е. внедрение на предприятии в плановом периоде новой техники и технологии; организационные - совершенствование организации производства и труда на предприятии в плановом периоде; изменение объема, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции; уровень инфляции в плановом периоде; специфические факторы, которые зависят от особенностей производства.

Снижение издержек имеет больше значение для предприятия:

1. Является важнейшим источником роста прибыли организации
2. Обеспечивает возможность уменьшения цен на изделие.
3. Уменьшает потребность в оборотных средствах, что позволяет увеличить расходы на производственные и социальные нужды предприятия.

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.

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

$$СИ_m = (1 - J_n \times J_u) \times U_m \times 100, \quad (11.3)$$

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 повысились на 3 %, то снижение издержек при $U_m = 80$ % составит:

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

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:

$$СИ_{ЗП} = (1 - J_{zn} : J_{nm}) U_{zn} \times 100, \quad (11.4)$$

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:

$$CH_n = I (l - J_{ni} : J_{no}) U_{ni} \times 100, \quad (11.5)$$

где J_{no} – 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.

Лекция 12. ИНВЕСТИЦИИ.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

1. Сущность и виды классификация инвестиций.
2. Формы инвестиций и источники их финансирования.

1. Сущность, виды и классификация инвестиций

Инвестиции – это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательства и другие виды деятельности, в результате которых образуется доход (прибыль) или достигается социальный эффект. Все инвестиции можно классифицировать по 4-м признакам (рисунок):

- 1) по вещественному или натуральному содержанию;
- 2) по реализации различных видов ценностей;
- 3) по субъектам инвестиционной деятельности.
- 4) по объектам инвестиционной деятельности.



Рисунок – Классификация инвестиций

Инвестиции в воспроизводство основных средств осуществляются в форме капитальных вложений. Капитальные вложения состоят из трех групп затрат:

1. На строительные-монтажные работы связанные с возведением зданий, выполнением работ по освоению, подготовке и планировке территориальной застройки, а также монтажом оборудования.
2. На приобретение оборудования, машин и механизмов, аппаратов и приборов, электронно-вычислительной техники;
3. Прочие капитальные затраты, к которым относят расходы на проектно-изыскательские работы, содержание дирекции строящегося объекта технического надзора на подготовку кадров для вновь строящегося объекта и прочее.

Т. о. Капитальные вложения отражают объем производственной деятельности строительно-монтажных организаций, предприятий машиностроения, проектных организаций и застройщиков по созданию, расширению и воспроизводству основных средств.

2. Формы инвестиций и источники их финансирования

Формы инвестиций: **Частные инвестиции** характеризуют вложения средств физических лиц и предпринимательских организации негосудар-

ственных форм собственности (в том числе иностранных). **Государственные инвестиции** – это вложения средств государственных предприятий, а также средств государственного бюджета разных его уровней и государственных бюджетных фондов;

Главным признаком классификации является объект вложения капитала, на основании которого выделяют:

1) реальные (прямые) инвестиции – любое вложение денежных средств в реальные активы, связанное с производством товаров и услуг для извлечения прибыли, реализуются путем нового строительства, расширения, технического перевооружения или реконструкции действующих предприятий. В зависимости от задач, которые ставит перед собой предприятие в процессе инвестирования, все возможные реальные инвестиции сводятся в следующие основные группы:

2) финансовые (портфельные) инвестиции – вложения денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными и корпоративными компаниями, а также государством, с целью получения прибыли. Они направлены на формирование портфеля ценных бумаг;

3) интеллектуальные инвестиции или инвестиции в нематериальные активы предусматривают вложения в развитие научных исследований, повышение квалификации работников, приобретение лицензий на использование новых технологий, прав на использование торговых марок известных фирм и т.п.

Источники осуществления инвестиционной деятельности могут служить: собственные финансовые ресурсы, заемные финансовые средства инвестора, привлеченные финансовые средства, средства иностранных инвесторов.

Валовые инвестиции – это общий объем инвестирования средств в определенном периоде деятельности предприятия, направленных на создание, расширение или обновление основных средств, приобретение нематериальных активов, прирост запасов товарно-материальных ценностей. Чистые инвестиции – это сумма валовых инвестиций за определенный период, уменьшенная на сумму амортизационных отчислений за этот же период.

Лекция 13. ИННОВАЦИИ.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

1. Понятие инноваций, виды. Инновационная деятельность организации.
2. Этапы инновационной деятельности организации.

1. Понятие инноваций, виды. Инновационная деятельность организации

Новшество – продукт интеллектуального труда, который в представленном виде в данном качестве еще не встречался.

Нововведение – своеобразный носитель новшества, средство его распространения, донесения до практики.

Инновация (инновационный продукт) – новшество, распространяемое в отраслях национальной экономики. В основе возникновения инноваций лежит НТП.

Инновации отличаются по количественным изменениям в базисе производства. **Под инновациями** понимаются вновь созданный материал, продукция или технология, впервые внедряемые в производство. В это же понятие укладывается и организация или создание рынка для нового, впервые произведенного продукта.

Инновации – качественные изменения в производстве – могут относиться как к технике и технологии, так и к формам организации производства и управления. Те и другие тесно взаимосвязаны и являются качественными ступенями в развитии производительных сил, повышения эффективности производства.

Инновационная деятельность предприятия – это процесс по стратегическому маркетингу, НИОКР, организационно-технологической подготовке производства, производству и оформлению новшеств, их внедрению (или превращению в инновацию) и распространению в другие сферы.

2. Этапы инновационной деятельности организации

В качестве *основных этапов инновационной деятельности* выступают: разработка, внедрение, освоение и коммерциализация инноваций

По областям применения и этапам НТП: *технические* – появляются обычно в производстве продуктов с новыми или улучшенными свойствами; *технологические* – возникают при применении улучшенных, более совершенных способов изготовления продукции; *организационно-управленческие* – связаны, прежде всего, с процессами оптимальной организации производства, транспорта, сбыта и снабжения; *информационные* – решают задачи организации рациональных информационных потоков в сфере научно-технической и инновационной деятельности, повышения достоверности и оперативности получения информации; *социальные* – направлены на улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования, культуры.

Инновационная деятельность как одна из форм инвестиций осуществляется с целью внедрения НТП в производство и социальную сферу. Она включает выпуск и распространение принципиально новых видов техники и технологий. Реализацию долгосрочных научно-технических программ, финансирование фундаментальных исследований. Характерными чертами инноваций, отличающих их от небольших, чисто количественных изменений в техническом базисе производства являются:

Качественный скачок в уровне техники в результате реализации изобретений (критерий новизны).

Значительный экономический, социальный или другой эффект в результате инновации (критерий эффективности).

Крупнейшие (базисные) инновации реализуют крупнейшие изобретения и становятся переворотом в технике, формирование новых ее направлений, создание новых видов экономической деятельности.

Крупные инновации (на базе аналогичного ранга изобретений) формируют новые поколения техники в рамках данного направления. Они реализуются в более короткий срок с меньшими затратами, чем базисные, но скачок в техническом уровне и эффективности сравнительно меньше.

Средние инновации реализуют такого же уровня изобретения и служат базой для создания новых моделей и модификаций данного поколения техники, заменяющих устаревшие модели более эффективными, либо расширяющих применение этого поколения.

Мелкие инновации улучшают отрицательные производственные или потребительские параметры выпускаемых моделей техники на основе использования мелких изобретений, что способствует либо более эффективному производству этих моделей, либо повышению эффективности их использования.

Практика современного развития показывает, что невозможно, опираясь только на рыночные механизмы, добиться эффективного функционирования экономики и ускорения НТП. Необходимо мощное государственное регулирование – финансовая и кредитно-денежная политика, налоги, субсидии, амортизационная политика, внешнеэкономические мероприятия, принятие законодательных мер в сфере экономики.

Лекция 14. НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

1. Понятие научно-технического потенциала организации (предприятия).
2. Составляющие научно-технического потенциала организации.

1. Понятие научно-технического потенциала организации

Научно-технологический потенциал организации – это совокупность накопленных знаний, имеющихся научно-технических кадров, материально-технических, информационных, финансовых ресурсов и организационной структуры, обеспечивающих разработку и фактическое освоение. Во-первых, в производстве новых технических средств, технологий, материалов, новой продукции, новых форм и методов организации производства и труда. Во-вторых, новых методов продвижения товаров на рынок и освоение новых рынков, направленных на повышение конкурентоспособности и эффективности производства.

Понятиями, которые связаны с понятием научно-технологического потенциала, являются научный потенциал, научно-технический потенциал, инновационный потенциал.

Научный потенциал – это совокупность ресурсов и условий осуществления научных фундаментальных и ориентированных на фундаментальные исследования.

Научно-технический потенциал – это совокупность ресурсов (прежде всего научных и технических) и условий осуществления прикладных научных исследований и разработок, включая опытно-конструкторские и опытно-технологические работы.

Инновационный потенциал — это совокупность всех видов ресурсов и условий обеспечения практического освоения результатов научных исследований и разработок, повышающих эффективность производства, способов и средств разработки новых технологий и осуществления конкретных технологических процессов по освоению в производстве новых материалов и новой продукции.

Научно-технологический потенциал предприятия характеризуют следующие группы показателей:

1. *Кадровые*
2. *Финансовые и материально-технические ежегодные расходы*
3. *Показатели уровня развития и возможностей системы научно-технической информации.*
4. *Организационно-управленческие*, отражающие состояние планирования и управления научно-технической деятельностью;
5. *Обобщающие*, характеризующие функционирование и развитие научно-технологического потенциала.

2. Составляющие научно-технического потенциала организации

Важнейшей составляющей научно-технологического потенциала являются *кадры*. Они представлены учеными и специалистами, работающими в научных лабораториях, научно-инженерных центрах, экономических, маркетинговых подразделениях, а также сторонними специалистами и изобретателями, работающими по трудовым соглашениям.

Материально-техническая база научных исследований и разработок – это совокупность средств научно-исследовательского труда, которая представлена научным оборудованием, установками и другими техническими средствами для проведения экспериментов, контрольно-измерительными приборами, электронно-вычислительной и испытательной техникой, общеэксплуатационным и вспомогательным оборудованием.

Выделяют четыре группы используемых *средств труда* в научно-техническом секторе предприятий. Первая группа включает научные приборы, оборудование и измерительную аппаратуру, которые используются для получения новой научной информации, вторая – оборудование для моделирования объектов, автоматизированного конструирования, поиска информа-

ции, проведения расчетов и управления научно-производственным циклом. В третью группу входит опытно-производственное оборудование, которым оснащены экспериментальные цехи, участки, лаборатории коллективного пользования, в четвертую – средства механизации исследований и разработок (копировальные, множительные, вычислительные устройства, оргтехника и т. п.), которые служат для снижения трудоемкости научно-вспомогательных работ и интенсификации научно-производственного цикла.

Информационная составляющая научно-технологического потенциала предприятия может включать:

- патентные фонды – описания изобретений, полезных моделей, промышленных образцов;
- нормативно-техническую документацию – технические задания, стандарты, технические условия, методики, нормативы;
- отчеты по выполненным научно-исследовательским работам с разработанными рекомендациями;
- комплекты проектно-конструкторской и технологической документации;
- образцы нововведений – технологические процессы, режимы и регламенты, лабораторные и опытные образцы;
- научные публикации в журналах, бюллетени;
- отчеты о зарубежных командировках специалистов предприятия, материалы международных конференций, симпозиумов, рекламные проспекты международных выставок и ярмарок.

Информация, как составляющая научно-технологического потенциала, обладает исключительной особенностью. И так, и объектом, и предметом, и результатом интеллектуального труда является новая информация.

Одной из эффективных форм организации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ признана *программно-целевая*, позволяющая с помощью программы увязывать поставленные цели НИОКР и ресурсы.

Лекция 15. КАЧЕСТВО И СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ

1. Качество продукции, система показателей качества продукции.
2. Стандартизация и сертификация продукции.

1. Качество продукции, система показателей качества продукции

Качество – совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. Международные стандарты последних лет определяют качество продукции как степень, с которой совокупность свойств и характеристик выполняет требования потребителей к качеству продукции. При этом различают следующие классы соответствия характеристик продукции:

- физические (например, механические, электрические; химические или биологические характеристики);
- органолептические (например, связанные с запахом, осязанием, вкусом, зрением, слухом);
- эргономические (например, физиологические характеристики или характеристики, связанные с безопасностью человека);
- функциональные (например, максимальная скорость самолета).

Понятие «качество» можно рассматривать на двух уровнях. На первом уровне так называемое техническое качество формируется на стадиях исследований, разработок и производства. Управление качеством на этом уровне включает мероприятия по соблюдению необходимых качественных и количественных требований к продукту. Качество второго уровня – коммуникативное качество - формируется на стадиях пред- и послепродажного обслуживания. Обеспечение качества на этом уровне сводится к осуществлению мероприятий по всестороннему удовлетворению запросов покупателей.

Как экономическая категория качество продукции выполняет функции:

- меру удовлетворения потребностей;
- важнейшего свойства товара или услуги, без которого невозможно получить признание потребителей;
- определителя уровня таких показателей деятельности предприятия, как себестоимость, прибыль, рентабельность, цена, конкурентоспособность предприятия и товара.

Актуальность проблемы повышения качества продукции определяется следующими причинами:

- качество – главный инструмент снижения издержек: производить изначально качественную продукцию всегда дешевле, чем впоследствии улучшать качество;

Под *показателем качества продукции* понимается количественная оценка одного или нескольких свойств продукции, составляющих ее качество. Оценка качества продукции осуществляется по совокупности показателей, установленных в соответствии с назначением продукции.

Система качества — это совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего управления качеством продукции.

2. Стандартизация и сертификация продукции

Стандартизация продукции (работ, услуг) – это деятельность по разработке и установлению требований, норм, правил, характеристик как обязательных, так и рекомендуемых для выполнения в процессе управления качеством продукции (работ, услуг). Стандартизация является инструментом для повышения качества продукции (работ, услуг) на основе ускорения научно-технического прогресса и активизации инновационно-инвестиционной деятельности на всех уровнях управления. Целями стандартизации продукции (работ, услуг) являются:

- безопасность продукции (работ, услуг) для жизни и здоровья человека, имущества и окружающей среды;
- техническая и информационная совместимость и взаимозаменяемость изделий;
- качество в соответствии с уровнем развития науки, техники и технологии;
- единство измерений;
- экономия ресурсов;
- безопасность хозяйственных объектов с учетом риска возникновения природных и технологических катастроф;
- обороноспособность и мобилизационная готовность страны.

Объектами стандартизации являются продукция, работы (процессы), услуги (материальные и нематериальные).

Сертификация – это деятельность соответствующих органов управления и субъектов хозяйствования по подтверждению соответствия продукции конкретным требованиям, которые установлены стандартами или другими нормативными документами по стандартизации. Сертификация продукции служит гарантией потребителю в том, что она соответствует установленным требованиям.

Основными целями сертификации являются:

- создание равных условий для деятельности предприятий, организаций и предпринимателей на едином товарном рынке Беларуси, а также для участия в международной торговле;
- защита потребителя от приобретения продукции, в том числе импортной, которая опасна для его жизни, здоровья и окружающей среды;
- подтверждение показателей качества продукции, заявленных изготовителем;
- содействие экспорту и повышению конкурентоспособности продукции.

Лекция 16. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОДУКЦИИ

1. Экономическая сущность конкурентоспособности организации и ее факторы. Конкурентоспособность продукции.
2. Методы оценки конкурентоспособности и пути ее повышения.

1. Экономическая сущность конкурентоспособности организации и ее факторы. Конкурентоспособность продукции

Конкурентоспособность организации – это ее способность производить и реализовывать на рынке пользующийся спросом товар или услугу. Конкурентоспособность организации определяется его конкурентными преимуществами по отношению к конкурентам на конкретном рынке (внутрен-

нем или внешнем), которые (преимущества) проявляются в процессе конкуренции организации на рынках (где они позиционируют свой товар или производственные, интеллектуальные, информационные ресурсы).

Понятие «конкурентоспособность организации» является рыночным, многофакторным и междисциплинарным. Оно исходит из конкуренции и проявляется в конкурентных преимуществах предприятия.

Конкуренция - экономическое соперничество обособленных товаропроизводителей за долю рынка. Конкуренция является главным элементом рыночного механизма регулирования спроса и предложения товаров, выступает как форма социально-экономических отношений и взаимодействия рыночных субъектов хозяйствования в процессе производства, приложения труда и капитала, купли и продажи товаров. Исходными средствами конкуренции являются цена и качество товара, соотношение цены и качества, сервис, престижность, торговая марка предприятия.

Конкуренция выполняет следующие важнейшие *функции*:

- утверждение суверенитета потребителей;
- постоянная адаптация производства к изменяющимся условиям рынка;
- стимулирование товаропроизводителей и потребителей;
- обеспечение экономической свободы товаропроизводителей;
- саморегулирование товаропроизводителей;
- дифференциация товаропроизводителей;
- распределение ресурсов среди товаропроизводителей.

Реализация функций конкуренции приводит к необходимости создания в экономике конкурентной среды как в интересах товаропроизводителей, так и потребителей, а также связывает функции конкуренции с конкурентными преимуществами и конкурентоспособностью предприятий и товаров.

Конкурентное преимущество организации - какая-либо эксклюзивная ценность, которой она обладает и которая дает ей превосходство на рынке перед конкурентами. Конкурентные преимущества предприятия позволяют ему не только выживать в конкурентной борьбе, но и побеждать в ценовой и неценовой конкуренции.

Повышение конкурентоспособности предприятия предполагает разработку ряда экономических, коммуникационных и социальных целей. В качестве *экономических* можно выделить следующие *цели*: достижение лидерства на рынке, овладение определенной долей рынка, освоение новых сегментов рынка, повышение эффективности сбыта, увеличение объема продаж, получение прибыли, прежде всего не в краткосрочном, а в долгосрочном периоде. *Коммуникационные цели* предполагают повышение имиджа, престижа предприятия и его товаров. *Социальные цели* включают содействие занятости населения, охрану труда и окружающей среды, производство товаров, рассчитанных на слои населения с низким уровнем дохода.

С учетом этих целей можно сформировать основополагающую систему факторов конкурентоспособности предприятия, которая включает внешние и внутренние факторы.

Внешними факторами являются:

- уровень открытости экономики страны;
- уровень интеграции страны в рамках мировой экономики;
- уровни конкурентоспособности страны, региона, отрасли;
- уровень конкуренции во всех областях деятельности в стране;
- государственная поддержка малого и среднего бизнеса в стране;
- правовое регулирование функционирования экономики страны и регионов;
- налоговые ставки;
- процентные ставки;
- научный уровень управления экономикой страны, региона и отрасли;
- национальная система стандартизации и сертификации;
- качество информационного обеспечения управления на всех уровнях иерархии;
- наличие доступных и дешевых природных ресурсов;
- государственная поддержка науки, образования и инновационной деятельности;
- прогрессивность системы подготовки и переподготовки кадров в стране;
- климатические условия и географическое положение страны или региона.

В обобщенном виде внешними факторами конкурентоспособности предприятия являются:

- конкурентная среда и уровень конкуренции в отрасли, степень приватизации предприятий в стране;
- характеристики спроса на товары предприятия (величина и динамика спроса, требования рынка к цене и качеству товаров, эластичность спроса по цене и уровню доходов);
- развитость и конкурентные преимущества отраслей, которые обеспечивают предприятие необходимыми материалами и информационными средствами;
- случайные события (технологические прорывы, колебания цен на ресурсы, значительные изменения на мировых финансовых рынках, политические решения своего и зарубежных правительств);
- экономические и организационно-административные формы и методы государственного регулирования поведения производителей и покупателей.

К числу главных внутренних факторов конкурентоспособности организация относятся конкурентная стратегия предприятия, параметры эф-

эффективности использования трудовых, материальных, нематериальных и финансовых ресурсов предприятия, которые формируют его конкурентные преимущества на рынке.

Внутренние факторы конкурентоспособности организации можно подразделить на следующие группы.

1) Структурные:

- прогрессивность производственной структуры предприятия (гибкие производственные системы, автоматизированные модули и системы);
- миссия предприятия в части содержания и реализации оригинальной идеи повышения конкурентоспособности товаров;
- совершенство организационной структуры предприятия, позволяющее осуществлять вертикальную и горизонтальную интеграцию по производству конкурентного товара;
- уровень организации, специализации и концентрации производства с точки зрения обеспечения на их основе конкурентоспособности товара;
- уровень унификации и стандартизации выпускаемой продукции;
- уровень регулирования производственных процессов в целях достижения конкурентных преимуществ предприятия;
- совершенство информационной и нормативно-методической базы управления конкурентоспособным производством;
- сила конкуренции на входе и выходе производственной системы.

2) Ресурсные:

- уровень эффективности использования трудовых, материальных, нематериальных и финансовых ресурсов;
- сила конкуренции среди поставщиков и их конкурентоспособность;
- доступ к качественному дешевому сырью, топливу и другим материальным ресурсам.

3) Технические:

- удельный вес патентованных товаров, технологий, оборудования;
- уровень качества изготовления товаров.

4) Управленческие:

- уровень конкурентной стратегии предприятия;
- уровень конкурентоспособности менеджмента;
- уровень конкурентоспособности менеджеров и маркетологов;
- уровень организации поставок сырья, материалов и комплектующих изделий;
- уровень функционирующей системы управления качеством продукции на предприятии;
- уровень сертификации продукции и систем, их соответствие международным стандартам ИСО-9001-2001.

5) Экономические:

- показатели рентабельности продукции, производства, капитала и продаж;
- скорость оборачиваемости всех видов материальных ресурсов;
- финансовая устойчивость функционирования предприятия;
- доля экспорта наукоемких товаров.

Таким образом, формами проявления конкурентоспособности организации являются: преимущества в использовании трудовых и производственных ресурсов технического, технологического, структурного и маркетингового характера; в стимулировании спроса на продукцию данной организации; сравнительно низкая себестоимость и высокое качество продукции; адаптивность и гибкость организации в условиях рыночной неопределенности и предпринимательского риска; соответствующая государственная политика в области защиты и регулирования конкуренции или поддержки товаропроизводителей.

Конкурентоспособность (продукции) товара – это такой уровень его экономических, технических и эксплуатационных параметров, который позволяет выдержать конкуренцию с другими аналогичными товарами на рынке.

2. Методы оценки конкурентоспособности (КСП) организации, пути повышения КСП

Конкурентоспособность организации может быть оценена тремя методами: а) интегральным показателем, который основан на ряде единичных показателей эффективного использования трудовых, материальных, нематериальных и финансовых ресурсов; б) на основе сравнения показателей конкурентоспособности конкретных товаров предприятий на конкретном рынке; в) на основе сравнения соотношений конкурентоспособности товаров предприятия и доли его на рынке.

Основными направлениями повышения конкурентоспособности отечественных предприятий и товаров являются:

- развитие инновационно-инвестиционной деятельности и интеллектуальной собственности на предприятиях, которые обеспечивают производство наукоемких товаров;
- адаптация предприятий к внешней среде и прежде всего к рынку;
- использование инновационных подходов с целью повышения эффективности использования трудовых, материальных, нематериальных и финансовых ресурсов, формирующих конкурентные преимущества предприятия;
- создание конкурентной среды в отраслях, разработка предприятиями конкурентных стратегий и периодическое их обновление;
- формирование спроса на определенный товар и потребностей населения, которые предприятие может удовлетворить;

- повышение научно-технического и организационно-технологического уровня отраслей, обеспечивающих предприятие необходимыми материальными ресурсами и информацией;
- правовое обеспечение и совершенствование государственного регулирования процессов повышения конкурентоспособности отечественных предприятий и товаров.

Инновационный подход к формированию и реализации организационно-экономического механизма обеспечения конкурентоспособности предприятий является основой для решения многих проблем социально-экономического развития страны и повышения уровня жизни ее населения.

Лекция 17. ДОХОД, ПРИБЫЛЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

1. Сущность и функции прибыли, ее виды.
2. Рентабельность, ее виды. Методика расчета.
3. Пути увеличения прибыли и рентабельности.

1. Сущность и функции прибыли, ее виды

Прибыль предприятия является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерческой организации. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, и выполняет ряд функций:

Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

Прибыль обладает стимулирующей функцией, является основой для расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

Прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

Доход – это денежные суммы или материальные ценности, которые были получены в течение определенного периода и в результате осуществления какой-либо деятельности.

В условиях трансформации экономики различают бухгалтерскую, экономическую и нормальную прибыль.

Под бухгалтерской прибылью понимают разность между валовым доходом и бухгалтерскими (явными) издержками предприятия

$$БПр = ВД - БИ, \quad (17.1)$$

где *БПр* – бухгалтерская прибыль, руб.;

ВД – валовый доход, руб.;

БИ – бухгалтерские (явные) издержки, тыс. руб.

Чистый доход предприятия, остающийся после вычитания из валового дохода величины экономических издержек, представляет собой экономическую прибыль. Её расчет осуществляется по формуле

$$\text{ЭПр} = \text{ВД} - \text{БИ} - \text{НИ}, \quad (17.2)$$

где *ЭПр* – экономическая, руб.;

НИ – неявные издержки, руб.

Таким образом, предприятие получает экономическую прибыль, когда его валовой доход превышает сумму явным бухгалтерских и неявных издержек, т.е. $\text{ВД} > (\text{БИ} + \text{НИ})$.

Если валовой доход равен экономическим издержкам ($\text{ВД} = \text{ЭИ}$), т.е. экономическая прибыль равна нулю, то предприятие получает нормальную прибыль. Это неявные издержки, обусловленные использованием собственных средств предприятия, т.е. прибыль, которую владельцы могли бы получить, вложив свои ресурсы в лучшие из всех прочих худших альтернативных предприятий.

Прибыль организации может быть получена за счет различных видов деятельности.

С 1 января 2012 года в соответствии с **постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31.10.2011 г. № 111** различают следующие виды прибыли:

1. Валовая прибыль.
2. Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг.
3. Прибыль (убыток) от текущей деятельности.
4. Прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности.
5. Прибыль (убыток) до налогообложения.
6. Чистая прибыль.
7. Совокупная прибыль.

Рассмотрим порядок образования этих видов прибыли. Валовая прибыль представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции, товаров, работ, услуг за вычетом скидок (премий, бонусов), предоставляемых покупателю (заказчику) к цене (стоимости), указанной в договоре, стоимости возвращенной продукции, товаров, а также налогов и сборов, исчисляемых по выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг и себестоимостью реализованной продукции без сумм управленческих расходов и расходов на реализацию.

$$\text{Пвал} = \text{РП} - \text{НДС} - \text{А} - \text{с/с}, \quad (17.3)$$

где *Пвал* – валовая прибыль;

РП – объем реализованной продукции с налогами;

НДС – налог на добавленную стоимость;

A – акциз;

c/c – себестоимость реализованной продукции без управленческих расходов и расходов на реализацию.

Величина налога на добавленную стоимость определяется следующим образом:

$$НДС = \frac{РП \times ст.НДС}{100 + ст.НДС}, \quad (17.4)$$

где *ст.НДС* – ставка налога;

РП – объем реализованной продукции.

Ставка НДС составляет: на основные виды товаров – 20%, на социально-значимые – 10% и 0% – на продукцию, реализуемую за пределы Республики Беларусь.

Ставки акцизов устанавливаются по подакцизным товарам в абсолютной величине, которая периодически изменяется.

Прибыль (убыток) от реализации продукции, работ, товаров, услуг представляет собой разницу между валовой прибылью и управленческими расходами и расходами на реализацию.

Прибыль (убыток) от текущей деятельности определяется следующим образом:

$$П_{тек.деят.} = Пр_{ал.} + Д_{тек.деят.} - Р_{тек.деят.}, \quad (17.5)$$

где *Пр_{ал.}* – прибыль от реализации продукции, товаров;

Д_{тек.деят.} – прочие доходы по текущей деятельности;

Р_{тек.деят.} – прочие расходы по текущей деятельности.

В состав прочих доходов и расходов по текущей деятельности включаются:

– доходы и расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов (за исключением продукции, товаров) и денежных средств;

– суммы излишков запасов, денежных средств, выявленных в результате инвентаризации;

– стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, оказанных услуг, полученных и переданных безвозмездно;

– суммы недостач и потерь от порчи запасов, денежных средств;

– расходы обслуживающих производств и хозяйств;

– материальная помощь работникам организации, вознаграждения по итогам работ за год;

– штрафы, пени по платежам в бюджет, по расчетам по социальному страхованию и обеспечению;

– неустойки, штрафы, пени, предъявляемые и признанные (или признанные) за нарушение условий договоров, полученные или признанные к получению;

- расходы, связанные с рассмотрением дел в судах;
- прибыль (убыток) прошлых лет по текущей деятельности, выявленная в отчетном периоде;
- другие доходы и расходы по текущей деятельности.

Прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности включает в себя доходы и расходы по инвестиционной деятельности, доходы и расходы по финансовой деятельности и иные доходы и расходы.

В состав доходов и расходов по инвестиционной деятельности включаются:

- доходы и расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, реализацией (погашением) финансовых вложений;
- суммы излишков инвестиционных активов, выявленных в результате инвентаризации;
- суммы недостач и потерь от порчи инвестиционных активов;
- доходы и расходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;
- стоимость инвестиционных активов, полученных или переданных безвозмездно;
- доходы и расходы, связанные с предоставлением во временное пользование инвестиционной недвижимости;
- проценты, причитающиеся к получению;
- прибыль (убыток) прошлых лет по инвестиционной деятельности, выявленная в отчетном периоде;
- прочие доходы и расходы по инвестиционной деятельности.

В состав доходов и расходов по финансовой деятельности включаются:

- проценты, подлежащие к уплате за пользование организацией кредитами, займами (за исключением процентов по кредитам, займам, которые относятся на стоимость инвестиционных активов в соответствии с законодательством);
- расходы, связанные с получением во временное пользование имущества по договору финансовой аренды (лизинга);
- доходы и расходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска;
- курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте;
- прибыль (убыток) прошлых лет по финансовой деятельности, выявленная в отчетном периоде;
- прочие доходы и расходы по финансовой деятельности.

В состав иных доходов и расходов включаются доходы и расходы, связанные с чрезвычайными ситуациями, прочие доходы и расходы, не связанные с текущей, инвестиционной и финансовой деятельностью.

Прибыль (убыток) до налогообложения включает в себя прибыль (убыток) от текущей деятельности и прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности.

Чистая прибыль представляет собой разницу между прибылью (убытком) до налогообложения и налогом на прибыль и прочими налогами и сборами, исчисляемыми из прибыли (дохода). Ставка налога на прибыль с 01.01.2012 составляет 18 %.

Несмотря на то, что прибыль является важнейшим экономическим показателем работы организации, она не характеризует эффективность его работы. Для определения эффективности работы организации необходимо сопоставить результаты (в данном случае прибыль) с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты.

Одним из важнейших показателей эффективности работы организации является рентабельность.

2. Рентабельность, ее виды. Методика расчета

Организация, осуществляющая производственно-хозяйственную деятельность, заинтересовано не только в наибольшей массе прибыли, но и в эффективности использования вложенных в производство средств. Эффективность характеризуется размером прибыли, получаемой организацией на 1 рубль капитала, на 1 рубль оборота (реализованной продукции) и на 1 рубль инвестиций. Эти показатели получили название рентабельности и могут выражаться как в абсолютных, так и в относительных величинах. Расчет показателя рентабельности осуществляется по следующим формулам:

$$P_a = \frac{\Pi_p}{A_i}, \quad P_o = \frac{\Pi_p}{A_i} \times 100, \quad (17.6)$$

где P_a – рентабельность выраженная в абсолютных значениях, коп./руб.;

P_o – рентабельность выраженная в относительных значениях, %;

Π_p – прибыль организации, руб.;

A_i – количество средств (i -го вида);

i – вид вложенных средств (капитал, текущие затраты и др.).

Рентабельность характеризует целесообразность затраченных ресурсов в отношении к вновь приобретённым ресурсам, то есть прибыли. Существует множество показателей рентабельности (доходности) в зависимости от того, с какой целью и с чьей позиции определяется эффективность деятельности организации.

Различают три подхода к определению показателей рентабельности:

- 1) затратный;
- 2) доходный;
- 3) ресурсный.

Показатели, базирующиеся на **затратном подходе**, характеризуют эффективность использования средств, потреблённых в процессе произ-

водства и определяются отношением прибыли к затратам. В эту группу включаются показатели рентабельности продукции, рентабельности по текущей деятельности, рентабельность обычной деятельности, рентабельность инвестиционной деятельности, рентабельность отдельных инвестиционных проектов.

Рентабельность продукции или коэффициент окупаемости (покрытия) затрат показывает сколько организация имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции, то есть показывает степень выгодности производства продукции. Коэффициент окупаемости затрат может рассчитываться как в целом по организации, так и по отдельным видам продукции.

$$R_{пр.} = \frac{П_{реал.}}{С / с_{реал.прод.}} \times 100 (\%), \quad (17.7)$$

где $R_{пр.}$ – рентабельность продукции (%);

$П_{реал.}$ – прибыль от реализации продукции, млн. руб.;

$С / с_{реал. прод.}$ – себестоимость реализованной продукции, млн. руб.

Рентабельность по текущей деятельности определяется только в целом по организации и определяется как отношение брутто-прибыли от текущей деятельности до выплаты налогов к общей сумме затрат по текущей деятельности отчётного периода, относящейся только к реализованной продукции.

$$R_{тек.деят.} = \frac{П_{тек.деят.}}{З_{тек.деят.}} \times 100 (\%), \quad (17.8)$$

где $R_{тек.деят.}$ – рентабельность текущей деятельности, %;

$П_{тек.деят.}$ – прибыль от текущей деятельности, млн. руб.;

$З_{тек.деят.}$ – затраты от текущей деятельности, млн. руб.

Рентабельность инвестиционной деятельности (или отдельных инвестиционных проектов) рассчитывается как отношение полученной или ожидаемой прибыли суммы прибыли от инвестиционной деятельности (или от реализации отдельных инвестиционных проектов) к сумме инвестиционных затрат.

$$R_{инв.} = \frac{П_{инв.}}{З_{инв.}} \times 100 (\%), \quad (17.9)$$

где $R_{инв.}$ – рентабельность от инвестиционной деятельности, %;

$П_{инв.}$ – прибыль от инвестиционной деятельности, млн. руб.;

$З_{инв.}$ – инвестиционные затраты, млн. руб.

Вторая группа показателей рентабельности (**доходный**) – это показатели, характеризующие прибыльность продаж (рентабельность оборота). Показатели рентабельности продаж могут рассчитываться как по всей реализованной продукции в целом, так и по отдельным её видам. Они характеризуют удельный вес прибыли в доходе организации от реализации про-

дукции на товарном рынке по отпускным ценам организации. Расчёт выполняется по следующей формуле:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{П_{\text{реал.}}}{РП} \times 100(\%), \quad (17.10)$$

где $R_{\text{продаж}}$ – рентабельность продаж, %;

$П_{\text{реал.}}$ – прибыль от реализации продукции, млн. руб.;

$РП$ – объём реализованной продукции (сумма оборота), млн. руб.

Показатели рентабельности, основанные на **ресурсном подходе**, характеризуют возможность организации зарабатывать прибыль на вложенный капитал, то есть эффективность использования ресурсов и определяются отношением прибыли к величине ресурсов (капитала). К ним относятся рентабельность совокупных активов или общая рентабельность, рентабельность операционного капитала, рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала и т.д.

Рентабельность совокупного капитала определяется отношением брутто-прибыли до выплаты процентов и налогов к средней сумме совокупных активов организации за отчётный период. Данный коэффициент называется условно коэффициентом генерирования доходов.

С позиции инвесторов рентабельность совокупного капитала рассчитывается соотношением совокупного дохода инвесторов (чистой прибыли и процентов к уплате) с совокупными активами организации.

$$R_a = \frac{П}{\text{Акт}} \times 100(\%), \quad (17.11)$$

где $П$ – общая сумма брутто-прибыли, млн. руб.;

Акт – среднегодовая сумма совокупного капитала, млн. руб.

Рентабельность собственного капитала характеризует долю чистой прибыли, приходящейся на рубль собственного капитала.

$$R_{\text{с.к.}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} \times 100(\%), \quad (17.12)$$

где ЧП – чистая прибыль, млн. руб.;

СК – собственный капитал, млн. руб.

Рентабельность основных средств определяется отношением суммы прибыли за отчётный период к среднегодовой стоимости основных средств.

$$R_{\text{ос}} = \frac{П_{\text{отч.}}}{\text{ОС}} \times 100(\%), \quad (17.13)$$

где $П_{\text{отч.}}$ – прибыль отчётного периода, млн. руб.;

ОС – среднегодовая сумма основных средств, млн. руб.

Рентабельность оборотных активов определяется отношением суммы прибыли за отчетный период к среднегодовой стоимости оборотных средств.

$$R_{об.акт.} = \frac{П_{отч.}}{ОбС} \times 100(\%), \quad (17.14)$$

где $П_{отч.}$ – прибыль отчетного периода, млн. руб.;

$ОС$ – среднегодовая стоимость оборотных активов, млн. руб.

Рентабельность чистых активов, заемного капитала, персонала и т.д. – это соотношение чистой прибыли к соответствующим показателям.

3. Основные направления повышения прибыли и рентабельности

Прибыль от текущей деятельности зависит от внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относятся: ускорение НТП, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, уровень организации производства и труда и т.д.

К внешним факторам, которые не зависят от деятельности предприятия (организации) относятся: конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-технические ресурсы, нормы амортизации, система налогообложения и др.

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

Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность, могут быть объединены в группы по признакам образования прибыли. Различают три основных условия образования прибыли: инициатива предприятия (организации); благоприятные обстоятельства; признание деятельности предприятия (организации) полезной для общества.

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- диверсификация производства;
- расширение рынка продаж и др.

Из этого перечня мероприятий вытекает, что они тесно связаны с другими мероприятиями на предприятии направленными на снижение издержек производства, улучшение качества продукции и использование факторов производства.

Формирование и распределение прибыли показано на рисунке.

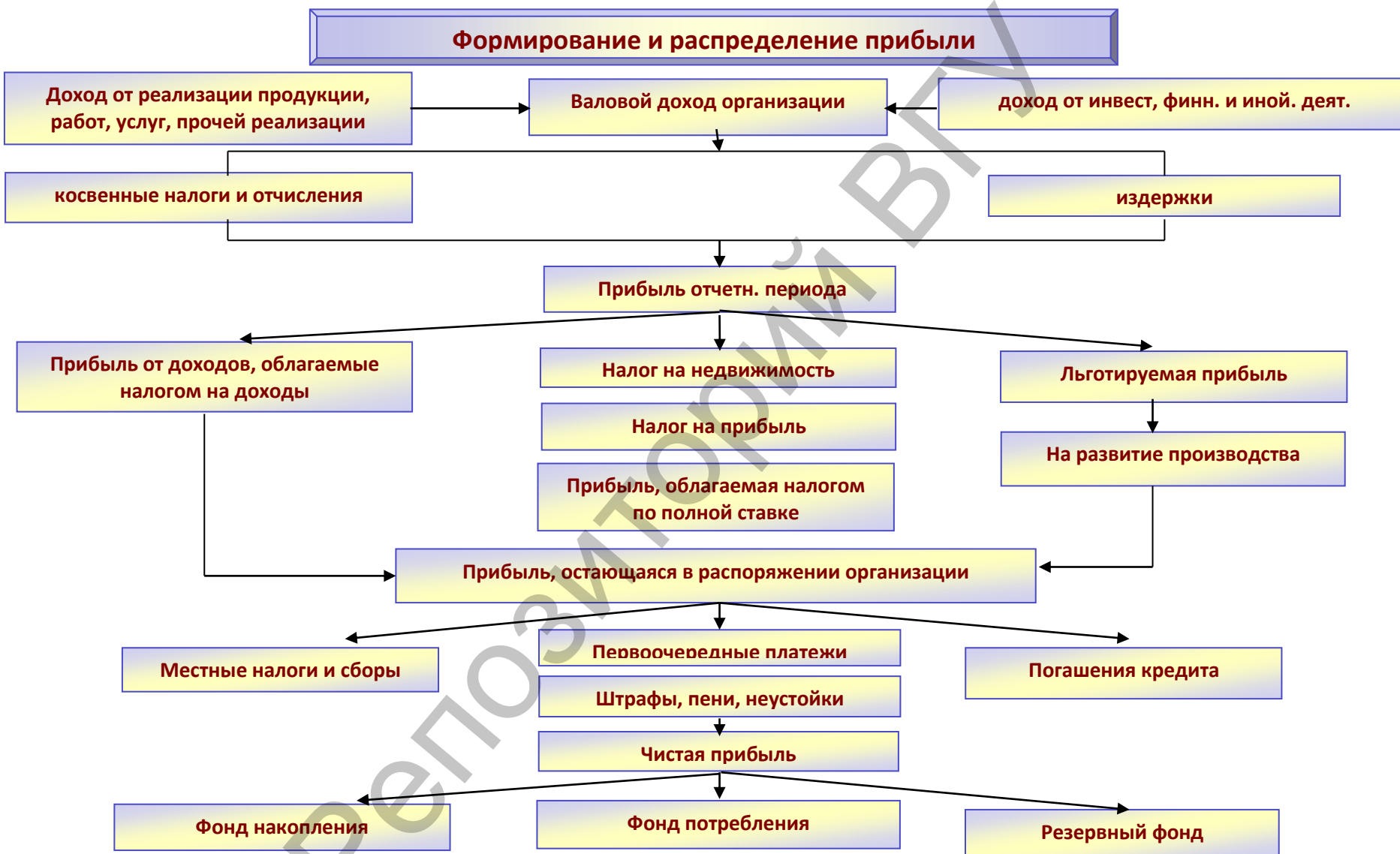


Рисунок – Формирование и распределение прибыли организации

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Головачев, А.С. Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие для студентов учреждений высш. образования по экономическим спец. / А.С. Головачев. – Минск: Выш. шк., 2015. – 688 с.: ил. – Библиогр.: С. 674–677. Терминол. словарь: С. 652–669.

2. Володько, О.В. Экономика организации (предприятия). Практикум : учеб. пособие для студентов учреждений высш. образования по экономическим спец. / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглюй; под ред. О.В. Володько. – Минск: Выш. шк., 2015. – 271 с. – Библиогр.: С. 266–269. Глоссарий осн. понятий в начале тем.

3. Володько, О.В. Экономика организации: учеб. пособие для студентов учреждений высш. образования по спец. «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Маркетинг» / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглюй; под ред. О.В. Володько. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск: Выш. шк., 2015. – 399 с.: ил. – Библиогр.: С. 391–394. Глоссарий: С. 352–390.

4. Конкурентоспособность предприятия (фирмы): учеб. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по экон. спец. / под общ. ред. В.М. Круглика. – Минск: Новое знание, 2013; М.: ИНФРА-М., 2013. – 285 с.

5. Экономика предприятия: учеб. пособие для студентов вузов / под ред. А.С. Пелиха. – Ростов на/Д: Феникс, 2012. – 416 с.

6. Экономика предприятия: курс лекций / УО «ВГТУ»; сост.: А.А. Кахро, Л.В. Демко. – Витебск: УО «ВГТУ», 2013. – Ч. 2. – 67 с.

7. Экономика предприятия: Практикум: учеб. пособие для студентов экон. спец. вузов / Л.Н. Нехорошева [и др.]; под общ. ред. Л.Н. Нехорошевой, Л.А. Лобан. – Минск: БГЭУ, 2014. – 368 с.

Учебное издание

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Курс лекций

Составитель

ЯНКЕВИЧ Елена Михайловна

Технический редактор

Г.В. Разбоева

Компьютерный дизайн

Л.Р. Жигунова

Подписано в печать 05.02.2021. Формат 60x84¹/₁₆. Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 5,12. Уч.-изд. л. 4,45. Тираж 60 экз. Заказ 16.

Издатель и полиграфическое исполнение – учреждение образования
«Витебский государственный университет имени П.М. Машерова».

Свидетельство о государственной регистрации в качестве издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий

№ 1/255 от 31.03.2014.

Отпечатано на ризографе учреждения образования
«Витебский государственный университет имени П.М. Машерова».

210038, г. Витебск, Московский проспект, 33.