

Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Ивановский государственный архитектурно-строительный университет»

Кафедра организации, экономики и управления производством

**ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ.
КРАТКИЙ КУРС ЛЕКЦИЙ
для самостоятельного обучения**

Учебно-методические материалы
для студентов экономических специальностей

Иваново 2009

Составители: Е.Е. Тимофеева, А.В. Кожевников

УДК 658 (076)

Экономика предприятия. Краткий курс лекций для самостоятельного обучения: Учебно-методические материалы для студентов экономических специальностей / Иван. гос. архит.-строит. ун-т; Сост. Е.Е. Тимофеева. – Иваново, 2009. – 64 с.

Учебно-методические материалы содержат основные теоретические вопросы по наиболее важным темам курса «Экономика предприятия». Предназначены для профессиональной подготовки студентов экономических специальностей.

Рецензент

Ю.Е. Острякова – кандидат экономических наук,
доцент кафедры Организации, экономики
и управления производством ИГАСУ

СОДЕРЖАНИЕ

1. Предприятие как основной субъект хозяйствования	6
1.1. Сущность предприятия и формы экономической деятельности	6
1.2. Типы предприятий	8
1.3. Структура предприятия	12
2. Определение, виды и источники основных фондов предприятия	15
2.1. Понятие и виды основных фондов предприятий	15
2.2. Износ и амортизация основных фондов	17
2.3. Источники и проблемы воспроизводства основных производственных фондов	19
2.4. Оценка эффективности использования основных фондов	20
3. Оборотные средства предприятия	22
3.1. Экономическая сущность оборотных средств	22
3.2. Определение потребности в оборотных средствах	23
3.3. Показатели эффективности использования оборотных средств	26
4. Затраты предприятия. Себестоимость продукции	27
4.1 Сущность и классификация затрат	27
4.2. Оценка уровня затрат	30
4.3. Группировка затрат по экономическим элементам и по статьям калькуляции	31
4.4. Пути снижения себестоимости продукции и затрат на предприятии	35
5. Прибыль и рентабельность предприятия	37
5.1. Сущность и порядок формирования прибыли предприятия	37
5.2. Направления распределения прибыли предприятия	40
5.3. Сущность и виды рентабельности	42
6. Ценообразование на предприятии	46
6.1. Сущность, виды и функции цены	46
6.2. Ценовая политика предприятия	48
7. Трудовые ресурсы предприятия	51
7.1. Понятие и состав трудовых ресурсов предприятия	51
7.2. Производительность труда и методы ее оценки	54
7.3. Сущность и функции оплаты труда на предприятии	57
Вопросы для самоконтроля	61
Библиографический список	62

1. Предприятие как основной субъект хозяйствования

- **Сущность предприятия**
- **Типы предприятий**
- **Структура предприятия**

1.1. Сущность предприятия и формы экономической деятельности

Слово «предприятие» происходит от слова предпринимать что-либо, вести дело. Условно можно выделить внутреннюю и внешнюю стороны деятельности предприятия.

Внутренняя деятельность предприятия заключена в непосредственном производстве товаров и услуг. Ее участниками являются трудовой коллектив в лице работников и управленцев, собственник предприятия (единоличный либо коллективный), предприниматель.

В рыночной экономике особое место отводится предпринимателю, способному выполнять исключительно важную функцию на предприятии – «зарабатывание прибыли». Предприниматель должен обладать особым набором качеств: инициативностью, склонностью к новому и передовому, расчетливостью и т.п. Очень часто предприниматель работает по найму, не являясь собственником предприятия.

Внешняя сторона деятельности предприятия обусловлена отношениями с поставщиками, потребителями продукции предприятия, партнерами и соперниками (конкурентами), кредиторами, государственными органами. Предприятие не существует вне окружающей экономической среды.

Предприятие – обособленная целостная система технологических, социальных и экономических отношений, выступающих в качестве хозяйственной единицы – производителя продаваемых потребителям продуктов или услуг. Это исторически определенная общественная форма функционирования производительных сил, первичное звено общественного разделения труда.

Производственное предприятие характеризуется производственно-техническим, организационным, экономическим и социальным единством [27].

Из вышеприведенных определений вытекает, что предприятие есть:

- комплекс средств производства, обладающих технологическим единством, приспособленный для изготовления определенного продукта или оказания услуг;

- коллектив людей, связанный определенными социально-экономическими отношениями и интересами;

- целостная микроэкономическая система с завершённым воспроизводственным процессом на основе обособления ресурсов и их полном самостоятельном обороте.

Предприятие является не только хозяйствующим субъектом экономики, но одновременно выступает юридическим лицом – элементом права.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде [4].

Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету. Юридическое лицо подлежит государственной регистрации и действует либо на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора.

В уставе отражается следующее: организационно-правовая форма предприятия; наименование; почтовый адрес; предмет и цель деятельности; уставный фонд; порядок распределения прибыли; органы контроля; перечень и местонахождение структурных единиц, входящих в состав предприятия; условия реорганизации и ликвидации.

Уставный фонд – зафиксированная сумма основного и оборотного капитала предприятия, минимальный размер которого устанавливает государство.

Как юридическое лицо предприятие может иметь филиалы и представительства, которые не являются юридическими лицами. Они наделяются имуществом создавшим их юридическим лицом и действуют на основании утвержденных положений.

В зависимости от целей деятельности все юридические лица можно отнести к одной из двух категорий:

- коммерческая организация;

- некоммерческая организация.

Деятельность коммерческой организации направлена на извлечение прибыли, что является ее основной целью. Некоммерческая организация не ставит целью извлечение прибыли и не распределяет ее между участниками.

1.2. Типы предприятий

Предприятия могут быть сгруппированы по различным критериям (признакам):

- видам производимых товаров и услуг;
- приоритетным направлениям деятельности;
- степени эффективности производства;
- степени специализации;
- региональной принадлежности;
- организационно-правовым различиям и т.д. [28].

Рассмотрим более подробно классификацию предприятий по институциональным (организационно-правовым) различиям, связанную в первую очередь с юридическими принципами закрепления собственности.

Самая многочисленная группа предприятий – хозяйственные товарищества и общества.

Хозяйственные товарищества и общества – коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Основные права участников хозяйственного товарищества или общества:

- участвовать в управлении делами товарищества или общества;
- получать информацию о деятельности товарищества или общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией;

- принимать участие в распределении прибыли;
- получать в случае ликвидации товарищества или общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере.

Полное товарищество – товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Управление полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников, если иное не предусмотрено в учредительном договоре, например, по большинству голосов. Каждый участник имеет один голос, если иное не оговорено в учредительном договоре.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) – товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеются один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Лицо может быть полным товарищем только в одном товариществе на вере.

Общество с ограниченной ответственностью учреждается одним или несколькими лицами общества, уставный капитал которого разделен на доли, определенными учредительными документами; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут

риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью учреждается одним или несколькими лицами общества, уставный капитал которого разделен на доли, определенными учредительными документами; участники такого общества несут солидарную субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества.

При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества разделяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иное не предусмотрено учредительными документами общества.

Акционерное общество – общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Законом предусмотрены открытые и закрытые акционерные общества.

Открытое акционерное общество – акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое акционерное общество проводит открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу. Открытое общество ежегодно публикует для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках.

Закрытое акционерное общество – акционерное общество, акции которого распределяются только среди его участников (учредителей) или иного заранее определенного круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

Учредители акционерных обществ заключают между собой договор, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по

созданию общества, размер уставного капитала общества, категории выпускаемых акций и порядок их размещения и др.

Дочернее хозяйственное общество – это такое общество, если другое общество (основное) или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо в соответствии с заключенным договором имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

Зависимое хозяйственное общество признается таковым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 25% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Производственный кооператив (артель) – добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной и сельскохозяйственной продукции, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Учредительный документ производственного кооператива – устав.

Унитарным предприятием признается государственная или муниципальная коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Имущество унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности.

Органом управления унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным органом и ему подотчетен.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления. Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия.

Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, создается на базе имущества, находящегося в федеральной собственности по решению Правительства РФ (федеральное казенное предприятие). Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

Характеристика предприятий в зависимости от их организационно-правовой формы представлена в Гражданском кодексе Российской Федерации [4].

1.3. Структура предприятия

Структура предприятия – это состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, участков, отделов, лабораторий и других подразделений, составляющих единый хозяйственный объект [29, с.7].

Под *общей структурой* предприятия (фирмы) понимается комплекс производственных подразделений, организаций по управлению предприятием и обслуживанию работников, их количество, величина, взаимосвязи и соотношения между ними по размеру занятых площадей, численности работников и пропускной способности.

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

К *подразделениям, обслуживающим работников*, относятся жилищно-коммунальные отделы, их службы, фабрики-кухни, столовые, буфеты, детские сады и ясли, санатории, пансионаты, дома отдыха, профилактории, медсанчасти, отделы технического обучения и учебные заведения, занимающиеся повышением производственной квалификации, культурного уровня работников.

В отличие от общей структуры производственная структура предприятия представляет собой форму организации производственного процесса и находит выражение в размерах предприятия, количестве, составе и удельном весе цехов и служб, их планировке, а также в составе, количестве и планировке производственных участков и рабочих мест внутри цехов.

Основной структурной производственной единицей предприятий является **производственный участок**, представляющий совокупность рабочих мест, на которых выполняется технологически однородная работа или различные операции по изготовлению одинаковой или однотипной продукции. Продукция участка предназначена для переработки внутри цеха.

Состав, количество участков и взаимоотношения между ними определяют состав более крупных производственных подразделений – **цехов** – и структуру предприятия в целом.

Первичным звеном организации производства является рабочее место.

Рабочее место – часть производственной площади, где рабочий или группа рабочих выполняют отдельные операции по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства. Различают следующие виды цехов и участков; основные, вспомогательные, обслуживающие, побочные.

В *основных цехах* выполняется определенная стадия производственного процесса по превращению сырья и материалов в готовую продукцию либо ряд стадий производственного процесса изготовлению какого-либо изделия или его части. Основные цехи классифицируются следующим образом: 1) заготовительные (литейные, кузнечные, штамповочные и т.д.); 2) обрабатывающие (токарные, фрезерные и т.д.); 3) выпускающие (сборочные).

Задача *вспомогательных цехов* – обеспечение нормально перебойной работы цехов основного производства. К ним относятся ремонтные, слесарно-ремонтные, инструментальные, энергетические и др.

Обслуживающие цехи выполняют функции хранения продукции, транспортировки сырья, материалов и готовой продукции.

Побочные цехи занимаются утилизацией отходов.

Организационное построение цехов и участков ведется по основным направлениям (принципам):

- технологическому – формируется по признаку одного технологического процесса изготовления различных изделий (бетонные, сталеплавильные цехи и т.д.);

- предметному – объединяет рабочие места, участки, цехи по выпуску определенного вида продукции (шарикоподшипниковые цехи);

- смешанному – отличается тем, что заготовительные цехи и участки создаются по технологическому принципу, а выпускающие цехи и участки – по предметному.

В зависимости от основной производственной единицы предприятия различают следующие виды производственной структуры: бесцеховая (участок), цеховая (цех), корпусная (корпус), комбинатная (производство, например, текстильная фабрика).

Структура предприятия должна быть рациональной, экономичной, прямолинейной (обеспечивать кратчайшие пути транспортировки сырья, материалов, готовых изделий).

Организационная структура управления предприятием – упорядоченная совокупность служб, управляющих его деятельностью, взаимосвязями и соподчинением. Она непосредственно связана с производственной структурой предприятия.

Структура управления не является стационарной, она динамична и изменяется в соответствии с изменением размеров предприятия, его задач и направлений деятельности, внесением изменений в технику и технологию производства и т.д.

2. Определение, виды и источники основных фондов предприятия

- **Понятие и виды основных фондов предприятий**
- **Износ основных фондов и амортизация**

- **Источники и проблемы воспроизводства основных производственных фондов**
- **Оценка эффективности основных фондов**

2.1. Понятие и виды основных фондов предприятий

Основные средства – это совокупность производственных и внепроизводственных ценностей, которые длительно функционируют в производственном процессе, постепенно перенося свою стоимость на готовую продукцию по мере их расходования (износа) в виде амортизационных отчислений [49]. Основные фонды имеют натурально-вещественную и стоимостную формы.

Классификация основных фондов может вестись по нескольким направлениям:

1. В зависимости от участия в производственном процессе выделяют *основные производственные* и *основные непроизводственные фонды*.

Основные производственные фонды включают основные фонды, которые участвуют в производственном процессе непосредственно (станки, оборудование и т.д.) или создают условия для производственного процесса (производственные здания, сооружения и т.п.).

Основные непроизводственные фонды – это объекты социально-культурной сферы, объекты бытового и спортивного назначения (столовые, спортивные площадки, профилактории, клубы и т.д.).

2. Различают *активную* и *пассивную части* основных фондов.

Те фонды, которые принимают непосредственное участие в производственном процессе (машины, оборудование), относятся к *активной части* основных фондов.

Те фонды, которые не принимают непосредственного участия в производственном процессе (здания, сооружения), относятся к *пассивной части* основных фондов.

3. Кроме того все основные фонды подразделяют на группы:

- здания;
- сооружения;
- рабочие оборудование, машины, механизмы;
- силовые машины и оборудование;
- передаточные устройства;
- транспортные средства;
- лабораторное оборудование;
- производственный и хозяйственный инвентарь;
- прочие.

Нередко к основным фондам причисляют скот, многолетние насаждения, достигшие эксплуатационного возраста, нематериальные активы.

Денежная форма учета основных фондов ведется по следующим направлениям:

1. Первоначальная стоимость – стоимость приобретения оборудования (здания), транспортные расходы по доставке, стоимость монтажа.

2. Восстановительная стоимость – это затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях. Она устанавливается, как правило, во время переоценки основных фондов.

3. Остаточная стоимость – разность между первоначальной (или восстановительной) стоимостью основных фондов и суммой их износа.

4. Ликвидационная стоимость – стоимость реализации изношенных или выведенных из эксплуатации отдельных объектов основных фондов [7].

2.2. Износ и амортизация основных фондов

По мере функционирования ОПФ снашиваются, теряя свои производственные качества. *Износ* основных фондов определяется по всем видам основных фондов. Различают два вида износа: моральный и физический [25].

Физический износ – это потеря первоначальной (восстановительной) стоимости, вследствие изменения механических, физических, химических и других свойств материальных объектов под воздействием процессов труда, сил природы и других факторов.

Средства труда изнашиваются не только физически, имеется еще и моральный износ.

Моральный износ проявляется в потере экономической эффективности и целесообразности использования основных фондов до истечения срока полного физического износа.

При нем обесценивание ОПФ происходит до наступления срока их полного физического износа. Различают моральный износ первого и второго вида. Моральный износ первого вида происходит потому, что из-за увеличения роста производительности труда в отраслях, производящих эти фонды (то есть станки, машины и так далее) происходит удешевление аналогичного оборудования, установок.

Моральный износ второго рода является следствием НТП и обуславливается внедрением в производство более производительного оборудования, более совершенных техпроцессов, лучшей организацией производства и труда.

Амортизация – это постепенное перенесение стоимости ОПФ на себестоимость продукции с целью их полного обновления (или реновации).

Согласно Налоговому кодексу РФ к амортизируемому имуществу относятся основные средства со сроком полезного использования более 12 месяцев и стоимостью более 20 000 рублей [13]. Все основные средства

объединены в десять амортизационных групп в зависимости от срока их полезного использования (п.1 ст. 259 НК РФ).

Срок полезного использования определяется самим предприятием. Предприятие, формируя свою учетную политику, может самостоятельно выбрать возможный метод начисления амортизации: линейный или нелинейный (кроме основных фондов, относящихся к 10-й группе). По 1-й группе предусматривается только линейный метод исчисления амортизации.

Здания относятся к 10-й амортизационной группе (т.к. срок полезного использования реконструируемого здания более 30 лет) [13].

Ежемесячная норма амортизационных отчислений (К) при линейном методе определяется по формуле

$$K = \frac{1}{n} \times 100\%, \quad (1)$$

где n – срок полезного использования основного средства в месяцах.

Ежемесячная норма амортизационных отчислений (К) при нелинейном методе определяется по формуле

$$K = \frac{2}{n} \times 100\% \quad (2)$$

Предприятия могут применять ускоренную амортизацию по следующим основным средствам:

- являющимся предметом договора финансовой аренды (лизинга);
- используемым для работы в условиях агрессивной среды и/или повышенной сменности.

Таким образом, на предприятии формируется специальный амортизационный фонд, из которого может осуществляться приобретение новых основных производственных фондов. Что же касается ремонта и модернизации основных производственных фондов, то эти расходы тоже закладываются в себестоимость продукции и образуют отдельные фонды по ремонту и модернизации основных производственных фондов.

2.3. Источники и проблемы воспроизводства основных

производственных фондов

Существуют следующие виды воспроизводства основных производственных фондов:

1. Новое строительство – это строительство новых пассивных основных производственных фондов и приобретение новых активных основных производственных фондов. Для этого используются средства амортизационного фонда, долгосрочные кредиты. Этот метод используется достаточно редко, потому что он дорогостоящий

2. Реконструкция и расширение производства. При этом изменяются как пассивные основных производственных фондов (увеличение площади цехов), так и активные. Пассивные основных производственных фондов наращиваются капитальным строительством, активные – путем приобретения и монтажа новой техники. Технологическое перевооружение включает преимущественное обновление активной части основных производственных фондов, а вот реконструкция относится к пассивной части.

3. Модернизация. В этом случае новое оборудование не приобретается, но мы проводим какие-то усовершенствования действующего оборудования, здесь следует активно привлекать рабочих-рационализаторов. В результате модернизации снижается моральный износ оборудования, поскольку в результате нашего усовершенствования старый действующий образец будет приближен по своим техническим характеристикам к новым, более технически современным образцам.

4. Ремонт. Существует три вида ремонта:

- капитальный;
- средний;
- малый (текущий).

В целом, все источники формирования основных средств предприятия можно разделить на собственные, привлеченные и заемные. *Собственные* источники – прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия и амортизация. *Привлеченные* – эмиссия акций. *Заемные* – кредиты банков и

различных кредитных учреждений, инвестиционных и страховых фондов и т.д. [2]. Кроме того источником является также государственные дотации, субсидии, инвестиционные средства из бюджета развития. Последнее направление реально для небольшого количества предприятий, т.к. бюджетных средств катастрофически не хватает. Совокупность инвестиционных ресурсов из госбюджета нередко причисляют к заемным средствам, т.к. выдача бюджетных средств происходит в форме кредитов на условиях платности, возвратности и срочности.

2.4. Оценка эффективности использования основных фондов

Эти показатели свидетельствуют в первую очередь о качественной стороне использования ОПФ:

1. Фондоотдача:

$$\Phi_o = \frac{Q}{\overline{\text{ОПФ}}},$$

(3)

где Q – объем выработанной продукции за определенный период, руб.;

$\overline{\text{ОПФ}}$ – среднегодовая стоимость за этот же период, руб.

2. Фондоемкость:

$$\Phi_e = \frac{\overline{\text{ОПФ}}}{Q} \quad (4)$$

Фондоотдача должна стремиться к росту, поскольку она показывает, сколько рублей продукции мы получим с одного рубля, вложенного в ОПФ, соответственно, фондоемкость должна снижаться.

3. Фондовооруженность:

$$\Phi_v = \frac{\overline{\text{ОПФ}}}{Ч}, \quad (5)$$

где $Ч$ – количество людей, работающих на предприятии, чел.

Этот показатель тоже должен стремиться к росту, поскольку он показывает насколько технически оснащен труд людей на данном предприятии.

4. Рентабельность ОПФ:

$$R_{опф} = \frac{\Pi}{ОПФ}, \quad (6)$$

где Π – сумма прибыли полученная предприятием, руб.

5. Среднегодовая стоимость ОПФ:

$$\overline{ОПФ} = \frac{\Phi_{нг} + (\Phi_{нг} + \Phi_{вв} - \Phi_{выв})}{2}, \quad (7)$$

где $\Phi_{нг}$ – стоимость ОПФ на начало года, руб.;

$\Phi_{вв}$ – стоимость ОПФ введенных в течение года, руб.;

$\Phi_{выв}$ – стоимость ОПФ выведенных в течение года, руб.

6. Коэффициенты обновления (K_o) и выбытия (K_v) основных производственных фондов:

$$K_o = \frac{\Phi_{вв}}{ОПФ_{кг}}, \quad (8)$$

$$K_v = \frac{\Phi_{выв}}{ОПФ_{нг}}. \quad (9)$$

7. Коэффициент экстенсивности:

$$K_{э} = \frac{T_{ф}}{T_{эф}},$$

(10)

где $T_{ф}$ – фактический фонд времени отработанный оборудованием.

$T_{эф}$ – эффективный или плановый фонд времени.

8. Коэффициент интенсивного использования:

$$K_{и} = \frac{M_{ф}}{M_{реж}}, \quad (11)$$

где $M_{ф}$ – фактическая мощность использования оборудования.

$M_{реж}$ – мощность режимная или по паспорту.

9. Интегральный коэффициент:

$$K_v = K_{\varepsilon} \times K_u \quad (12)$$

10. Коэффициент сменности:

$$K_u = \frac{(n_1 + n_2 + n_3)}{n_{\text{общ}}}, \quad (13)$$

где n_1, n_2, n_3 – количество оборудования, проработавшего в 1, 2, 3 смены.

Этот коэффициент показывает, сколько в среднем смен отработала одна единица оборудования.

3. Оборотные средства предприятия

- **Экономическая сущность оборотных средств**
- **Определение потребности в оборотных средствах**
- **Показатели эффективности использования оборотных средств**

3.1. Экономическая сущность оборотных средств

Оборотные средства – средства производства, участвующие, в единственном производственном цикле, утрачивая при этом свою натурально-вещественную форму и переносящие свою стоимость на себестоимость продукции сразу же [20].

Оборотные средства состоят из следующих элементов:

1. Производственные запасы. Сюда относят запасы сырья, основных материалов, покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо и запчасти.

2. Незавершенное производство – это незаконченные в изготовлении изделия различной степени готовности. Они находятся в цехах до полной своей завершенности (подводная лодка последнего поколения может изготавливаться годами).

3. *Полуфабрикаты собственного изготовления.* Они могут как продаваться на сторону (тогда они будут выступать товарной продукцией), так и идти дальше в производство для полного изготовления какого-то изделия.

4. *Расходы будущих периодов.* Если продукция будет изготавливаться в будущем, а техническую подготовку к ее производству мы провели сейчас, то расходы на нее мы можем списать не себестоимость нынешней продукции. Таким образом, продукция еще не производится, а определенные затраты на нее уже списаны. Этот элемент оборотных средств встречается достаточно редко.

5. *Готовая продукция* – это та, которая прошла все стадии переработки и лежит на складе в ожидании реализации. Таким образом, она тождественна с товарной продукцией. Она может быть отгруженной, но неоплаченной.

6. *Реализованная продукция.* Она может лежать на складе, но деньги за нее на расчетный счет уже поступили (предоплата). Деньги на расчетном счете, которые в дальнейшем могут тратиться на различные нужды.

7. *Средства на расчетном счете предприятия или на других его счетах.*

Все оборотные средства укрупнено делятся на две группы: оборотные фонды и фонды обращения.

К оборотным фондам относятся те элементы оборотных средств, которые функционируют в производстве (сырье и материалы, полуфабрикаты, незавершенное производство).

К фондам обращения относят то, что функционирует в среде обращения (готовая продукция на складе, реализованная продукция, средства на расчетном счете и средства в кассе).

3.2. Определение потребности в оборотных средствах

Для того чтобы грамотно управлять потоком оборотных средств, необходимо их нормировать.

Норматив оборотных средств (Н) в денежном выражении по основным элементам производственных запасов определяется следующим образом:

$$H = P \times D, \quad (14)$$

где P – среднедневной расход материалов по смете затрат на производство по данному элементу затрат, руб.;

D – средняя норма запаса для данного элемента оборотных средств, дни.

В свою очередь, средняя норма запаса оборотных средств (D) по каждому виду или однородной группе материалов учитывает время пребывания в текущем (T), страховом (C), транспортном (M), технологическом (Φ) запасах, а также время, необходимое для выгрузки, доставки, приемки и складирования материалов (подготовительный запас – Π):

$$D = T + C + M + \Phi + \Pi. \quad (15)$$

Текущий запас – основной вид запаса. На его размер влияют периодичность поставок по договорам, а также объем их потребления в производстве.

Страховой (или гарантийный) запас принимается, как правило, в размере 50 % текущего запаса, но может быть и меньше этой величины в зависимости от местоположения поставщиков и вероятности перебоев в поставках.

Транспортный запас – это запас, который создается лишь в случае превышения сроков грузооборота в сравнении со сроками документооборота.

Технологический запас создается в период подготовки материалов к производству, включая анализ и лабораторные испытания. Он учитывается в том случае, если не является частью процесса производства.

Подготовительный запас устанавливается на основании технических расчетов или посредством хронометража [29].

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве (Н) определяется по формуле

$$H = \frac{B}{D} \times T \times K, \quad (16)$$

где B – объем валовой продукции по смете затрат IV квартала, руб.;

D – количество дней в периоде (90);

T – длительность производственного цикла, дни;

K – коэффициент нарастания затрат в производстве.

При неравномерном нарастаний затрат коэффициент определяется по формуле

$$K = \frac{C}{P}, \quad (17)$$

где C – средняя стоимость изделия в незавершенном производстве, руб.;

P – производственная себестоимость изделия, руб.

Произведение ($T \times K$) образует норму оборотных средств в незавершенном производстве в днях.

К расходам будущих периодов относятся затраты по освоению новых видов продукции, совершенствованию технологии, подписка на периодические издания, арендная плата, вносимые авансом налоги и сборы и др.

Норматив оборотных средств в расходах будущих периодов (H) определяется по формуле

$$H = P + P - C, \quad (18)$$

где P – переходящая сумма расходов будущих периодов на начало планируемого периода;

P – расходы будущих периодов в предстоящем году, предусмотренные соответствующими сметами;

C – расходы будущих периодов, подлежащие списанию на себестоимость продукции предстоящего года в соответствии со сметой производства. Если в процессе подготовки, освоения и изготовления новых видов продукции предприятие пользуется целевым банковским кредитом, то при расчете норматива оборотных средств в расходах будущих периодов эти суммы исключаются.

Норматив оборотных средств на остатки готовой продукции (Н)

определяется по формуле

$$H = \frac{B}{D} \times T, \quad (19)$$

где B – выпуск товарной продукции в IV квартале предстоящего года по производственной себестоимости, руб.;

D – количество дней в периоде (90);

T – норма оборотных средств на готовую продукцию, дни.

3.3. Показатели эффективности использования оборотных средств

От того, насколько эффективно используются оборотные средства, предприятие имеет возможность снижать себестоимость продукции, сокращать нерациональные потери средств и т.д.

Для того, чтобы оценивать эффективности использования оборотных средств, существует целая система показателей.

1. Коэффициент оборачиваемости:

$$K_{об} = \frac{Q}{H_{oc}}, \quad (20)$$

где Q – объем продукции, произведенный за определенный период, руб.

H_{oc} – норматив оборотных средств предприятия за этот же период, руб.

Коэффициент оборачиваемости измеряется в оборотах, и показывает количество оборотов, которые сделали оборотные средства за этот период. Коэффициент оборачиваемости должен стремиться к росту, поскольку, чем больше оборотов сделают оборотные средства, тем более эффективно работает предприятие.

2. Коэффициент загрузки:

$$K_z = \frac{H_{oc}}{Q}, \quad (21)$$

Коэффициент загрузки должен стремиться к снижению.

3. Длительность одного оборота:

$$T_{об} = \frac{F}{K_{об}}, \quad (22)$$

где F – длительность периода (год, квартал и т.д.).

Длительность периода измеряется в днях и показывает, за какое количество дней оборотные средства совершают один оборот.

4. Материалоотдача:

$$M_o = \frac{Q}{M}, \quad (23)$$

где Q – объем продукции, руб.;

M – стоимость сырья и материалов в этом объеме продукции, руб.

Данный показатель должен стремиться к росту.

5. Материалоемкость:

$$M_e = \frac{M}{Q} \quad (24)$$

Данный показатель должен стремиться к снижению. Он показывает долю стоимости сырья и материалов в общем объеме реализации. В связи с этим существуют так называемые материалоемкие производства. К материалоемким отраслям относятся тяжелое машиностроение, черная и цветная металлургия, текстильная и пищевая промышленность.

4. Затраты предприятия. Себестоимость продукции

- **Сущность и классификация затрат**
- **Оценка уровня затрат**
- **Группировка затрат по экономическим элементам и по статьям**

калькуляции

- **Пути снижения себестоимости продукции и затрат на предприятии**

4.1 Сущность и классификация затрат

Термин «затраты» используется очень широко. В экономике затраты — это денежные измерения всех ресурсов, затраченных для достижения конкретной цели [25, с.6].

Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) классифицируются по ряду признаков [24, с.345-348]:

- *По методам планирования, учета и распределения затраты классифицируются:*
 - по экономическим элементам (сметный разрез затрат);
 - по месту их осуществления (группировка по статьям калькуляции).
- *По роли в процессе производства:*
 - основные затраты (непосредственно формируют создаваемый продукт, составляют его физическую основу: сырье, материалы, полуфабрикаты, заработная плата и тому подобное);
 - накладные затраты (связаны с обслуживанием процесса производства: содержание оборудования, цехового и общезаводского персонала и т. п.).
- *По способу включения в себестоимость продукции:*
 - прямые затраты (можно непосредственно отнести на себестоимость единицы каждого вида изделий: сырье, основные материалы, энергия технологическая, заработная плата станочников и другое. Калькуляция себестоимости единицы изделий производится посредством нормирования и расчетов прямых затрат);
 - косвенные расходы (объединяются по определенным признакам (по функциональному назначению - расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, или по месту осуществления затрат - цеховые расходы и другие) и затем распределяются по группам продукции пропорционально избранной базе: соотношению прямых затрат или заработной плате основных производственных рабочих).
- *По зависимости затрат от изменения объема выпуска продукции:*
 - постоянные расходы (их величина остается одинаковой при изменении объема производства (арендная плата, амортизация, содержание

зданий и другое);

- переменные расходы (увеличиваются или уменьшаются под влиянием динамики выпуска продукции).

Постоянные расходы, в свою очередь, делятся на стартовые и остаточные. *Стартовые* - та часть постоянных затрат, которые возникают с возобновлением процесса производства и реализации продукции. *Остаточные* - та часть постоянных затрат, которые продолжает нести предприятие, несмотря на то, что производство и реализация продукции на какое-то время полностью остановлены.

- *По способам учета и группировки:*

- простые затраты (сырье, материалы, заработная плата, износ, энергия и другие);

- комплексные затраты (то есть собираемые в группы либо по функциональной роли в процессе производства либо по месту осуществления затрат).

- *По срокам использования в производстве:*

- ежедневные затраты (или текущие);

- единовременные (разовые затраты, осуществляемые реже чем один раз в месяц).

- *В зависимости от времени возникновения и отнесения на себестоимость продукции:*

- текущие (возникают и относятся на себестоимость продукции данного (текущего) периода);

- будущих периодов (производятся на данном отрезке времени, но относятся на себестоимость продукции последующих периодов в определенной доле);

- предстоящие (еще не возникшие затраты, на которые резервируются средства (оплата отпусков и т.д.)).

- *По рациональности:*

- производительные (предусмотренные затраты при нормально функционирующем производстве);

- непроизводительные (дополнительные (нерациональные) затраты, обусловленные недостатками в организации, управлении и обслуживании производства) [18, с.169].

К неэффективным затратам прежде всего относят расходы, связанные с различными отклонениями от нормального хода производственно-хозяйственного процесса, вызывающими потери в производстве: потери от брака, простоев, недостачи незавершенного производства и материальных ценностей на общезаводских складах и в цеховых кладовых, порча материалов и др. Обязательность выделения неэффективных расходов диктуется тем, чтобы не допустить проникновения потерь в планирование и нормирование.

4.2. Оценка уровня затрат

Результатом решения задач оценки уровня затрат является выявление внутренних резервов экономии и рационального осуществления затрат. Для оценки эффективности затрат необходимо определить и изучить соответствующие показатели (табл. 1).

Таблица 1

Показатели, характеризующие уровень затрат

Показатели	Техника расчета	Сущность показателей
Коэффициенты производительности затрат ($K_{пз}$)	$K_{пз} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Сумма затрат по экономическим элементам}}$	Характеризуют роль отдельных видов затрат в формировании выручки, т.е. отдачу затрат
Индексы рентабельности ($I_{рент}$)	$I_{рент} = \frac{\text{Индекс стоимости продукции}}{\text{Индекс стоимости затрат}}$	Характеризуют рентабельность продукции и эффективность ценовой политики предприятия
Индексы возмещения затрат ($I_{вз}$)	$I_{вз} = \frac{\text{Индексы цен на продукцию}}{\text{Индексы цен по затратам}}$	

Превышение динамики стоимости продукции над динамикой стоимости затрат в индексе рентабельности может свидетельствовать о росте рентабельности продукции (продаж), так как увеличение доходов опережает увеличение затрат. Если же при этом индекс цен по продукции больше индекса цен по затратам, то это свидетельствует о том, что увеличение затрат в условиях инфляции компенсируется увеличением цен на продукцию.

Показатель затрат на рубль продукции (Z_p) является важной качественной характеристикой эффективности затрат. Он отражает величину затрат, приходящихся на рубль продукции. Общая формула его расчета:

$$Z_p = \frac{\text{Себестоимость продукции}}{\text{Стоимость продукции}} \quad (25)$$

Роль показателя проявляется в том, что его использование позволяет:

1) характеризовать связь между затратами и прибылью через уровень рентабельности продаж:

$$U_{pn} = (1 - Z_p) \times 100 \quad (26)$$

2) проводить межхозяйственные и внутриотраслевые сравнения для оценки конкурентоспособности продукции.

К внутрихозяйственным факторам, оказывающие влияние преимущественно на величину прямых материальных и трудовых затрат, относятся: масштабы и структура производственной мощности; состояние техники и технологии; состояние организации производств, труда и управления [19, с. 41].

Поскольку основным признаком наличия резервов является отклонение фактической величины и уровня затрат от установленных норм, то для осуществления контроля целесообразно разработать классификатор возможных причин и виновников отклонений.

4.3. Группировка затрат по экономическим элементам и по статьям калькуляции

По содержанию и назначению затраты на производство продукции группируются по экономическим элементам и калькуляционным статьям. Группировка затрат по экономическим элементам отражает их распределение по экономическому содержанию независимо от формы использования в производстве того или иного вида продукции и места осуществления этих затрат. Эта группировка применяется при составлении сметы затрат на производство всей выпускаемой продукции. Для предприятий всех отраслей промышленности установлена следующая обязательная номенклатура затрат на производство продукции по экономическим элементам:

1. *Материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов)*. Стоимость материальных ресурсов формируется исходя из цены их приобретения без учета НДС.

2. *Оплата труда*.

3. *Отчисления на социальное страхование* (отчисления в Пенсионный фонд, в Фонд обязательного медицинского страхования, в Фонд социального страхования).

4. *Амортизационные отчисления*. Этот элемент сметы отражает полную сумму амортизационных отчислений всех ОПФ.

5. *Прочие расходы*, в том числе платежи по обязательному страхованию имущества, плата по процентам за краткосрочные кредиты (кроме процентов за просроченные ссуды и ссуды, полученные на восполнение недостатка собственных оборотных средств), затраты на ремонт ОПФ, платежи за использование ресурсов.

Группировка затрат по экономическим элементам дает возможность знать структуру себестоимости, при увеличении доли отдельных статей необходимо выяснить причину увеличения.

Группировка затрат по калькуляционным статьям расходов отражает их состав в зависимости от направления (назначения) расходов (на производство или его обслуживание) и места возникновения (основное производство, вспомогательные службы, обслуживающие хозяйства). Эта группировка затрат

применяется при калькулировании себестоимости единицы конкретного вида продукции. Документ, в который заносят эти расходы, называется *калькуляцией*, а система расчетов, с помощью которых определяется себестоимость продукции, - *калькулированием*. В отличие от группировки по экономическим элементам калькуляция позволяет учесть расходы, связанные с производством конкретного вида продукции.

Важным аспектом калькуляции является выбор калькуляционной единицы (объекта калькуляции). Обычно калькуляция составляется для основных изделий или технологически однородных групп. На предприятии объектом калькулирования является основная продукция, побочная продукция, попутная продукция (например, в пищевой промышленности). Основными калькуляционными статьями являются:

1. Сырье и основные материалы (включаются затраты на все покупное сырье и основные материалы, затраты учитываются по прогрессивным нормам расхода).

2. Покупные полуфабрикаты и услуги производственного назначения сторонних предприятий и организаций.

3. Вспомогательные материалы на технологические цели. Эти затраты учитываются методом прямого счета, если существуют нормы расходов вспомогательных материалов.

4. Топливо и энергия на технологические нужды (включаются абсолютно все виды топлива и энергии, необходимые по технологии изготовления).

5. Зарплата основных рабочих. Включается в себестоимость в соответствии с их сдельными расценками и часовыми тарифными ставками.

6. Отчисления на социальное страхование. Вычисляются в процентах от фонда заработной платы предприятия (26% на 2005 г.). Все эти затраты сразу же отдаются в соответствующие государственные фонды.

7. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования. Эта статья является комплексной и включает следующие элементы:

7.1. Амортизация оборудования, транспортных средств.

7.2. Расходы по эксплуатации оборудования (стоимость материалов, необходимых для ухода за оборудованием: запчасти, горюче-смазочные вещества и т.д., а также зарплата рабочих-наладчиков, электриков, ремонтников).

7.3. Затраты на текущий ремонт оборудования и транспортных средств.

7.4. Социальные начисления на зарплату перечисленных работников.

7.5. Затраты на перемещение грузов внутри цеха.

Эти затраты формируются на первом этапе калькулирования себестоимости в целом по группе оборудования или по цеху. Затем распределяются между отдельными видами продукции и включаются в их себестоимость пропорционально либо зарплате основных рабочих, либо отработанным машино-часам по каждой группе оборудования.

8. Цеховые расходы. Эта статья тоже комплексная. Она включает:

8.1. Содержание аппарата управления цеха и его обслуживающего персонала.

8.2. Начисления на их зарплату.

8.3. Амортизация зданий и сооружений цеха.

8.4. Затраты на текущий ремонт зданий и сооружений.

8.5. Затраты на освещение, отопление и вентиляцию цеха.

8.6. Фактическая калькуляция, в отличие от плановой, может содержать потери от исправимого или неисправимого брака, потери от порчи сырья при хранении. Цеховые расходы определяются по каждому цеху, включаются в себестоимость продукции пропорционально зарплате основных рабочих.

9. Заводские (производственные) расходы включают:

9.1. Затраты на управление предприятием: оплата труда администрации предприятия; социальные начисления на нее; расходы на командировки; канцелярские расходы; типографские, почтовые, телефонные и прочие услуги.

9.2. Общехозяйственные расходы: амортизация зданий фабрично-заводского статуса; их текущий ремонт и содержание; затраты на

изобретательство и рационализаторство; содержание заводских лабораторий; содержание пожарной и сторожевой охраны; затраты на подготовку кадров; затраты на проведение практики студентов.

Все перечисленные затраты суммируют и распределяют между отдельными цехами предприятия пропорционально зарплате основных рабочих. На втором этапе величина производственных затрат распределяется в каждом цехе между различными видами продукции.

10. Внепроизводственные (реализационные) расходы включают: затраты на рекламу; затраты на маркетинговые исследования; затраты на централизованную подготовку кадров; прочие затраты, не связанные с технологией или производственной деятельностью.

Все эти затраты суммируются и распределяются между отдельными видами продукции пропорционально производственной себестоимости.

4.4. Пути снижения себестоимости продукции и затрат на предприятии

В условиях рынка и конкуренции снижение себестоимости и тем самым увеличение прибыли является первостепенной задачей любого предприятия. Снижение себестоимости – многоплановый процесс. Это обуславливается тем, что себестоимость является обобщающим показателем всех видов затрат на единицу продукции: материалоемкости, трудоемкости, фондоемкости, энергоемкости и т.д. Методы снижения затрат определяются характером этих затрат.

Прежде всего, выявляют резервы снижения себестоимости, т.е. возможности. Производственные резервы – создание в производственном плане оптимального уровня резервов, которые обеспечили бы надежное функционирование системы в условиях возможных сбоях. В условиях рынка их величина зависит не только от объема производства, но и от движения цен на сырье, возможности быстрого его приобретения. В ряде случаев, исходя из

большого движения цен, возникает целесообразность в создании больших запасов сырья и наоборот.

Текущие резервы выявляются при сопоставлении результатов деятельности с планом или с прошлым периодом. К текущим резервам относится сокращение потерь сырья и рабочего времени, ликвидация простоев.

Существует широкий перечень возможных путей снижения себестоимости:

1. Снижение себестоимости в результате снижения материальных затрат: совершение нормирования, внедрения прогрессивного расхода сырья, топлива и других материальных ресурсов; внедрение ресурсосберегающих технологий, которые могут снизить потери от брака, использование отходов производства; замена минеральных видов сырья искусственными и синтетическими материалами (применение пластмасс, синтетических волокон).

2. Экономия трудовых ресурсов и снижение затрат на оплату труда. В настоящее время в структуре себестоимости в единице продукции зарплата основных рабочих составляет постоянно снижающуюся долю. Поэтому необходимо совершенствовать систему организации оплаты труда работников, зарплата которых включается в себестоимость через комплексные статьи косвенным путем (ремонтники, наладчики и т.д.).

3. Внедрение новой техники, повышение эффективности использования ОПФ, особенно их активной части, повышение доли работающего оборудования в общем объеме оборудования; повышение коэффициента загрузки оборудования, сокращение потерь рабочего времени; внедрение системы планово-предупредительных ремонтов; рационально формировать парк оборудования, сочетая специализированное и универсальное оборудование; решение проблемы оснастки и инструментов для оборудования. При этом возможно их приобретение со стороны. Но для предприятий, желающих в настоящее время сохранить кадровый потенциал, целесообразно налаживание собственного производства инструментов и приспособлений.

4. Совершенствование амортизационной политики, внедрение прогрессивных методов начисления амортизационных сумм. Необходимо расширить круг предприятий, которым позволяется использовать метод ускоренной амортизации. Целесообразно при этом начисление амортизационных сумм с помощью регрессивных и прогрессивных коэффициентов.

5. Совершенствование метода формирования затрат и методик определения комплексных статей затрат. Необходимо увеличить долю статей, включаемых в себестоимость методом прямого счета, применять нормативный метод, предполагающий использование прогрессивных норм расхода сырья, материалов, затрат на зарплату.

6. Совершенствование организации производства. Развитие специализации и кооперирования, развитие комбинирования, строительство комбинатов (т.е. соединение производства различного вида продукции на основе одного сырья, из которого они производятся. Например, комбинат по переработке нефти, где на одном комбинате получают и бензин, и мазут, и керосин и т.д.). Такие производства дешевле обходятся и в территориальном плане, и в плане более низкой себестоимости каждого продукта по сравнению с тем, если бы каждый продукт выпускался на отдельном предприятии.

7. Применение прогрессивного зарубежного опыта. Эта система предусматривает возможность изменения объема ежедневно выпускаемой продукции, причем, соответственно меньше или больше (за счет сверхурочного времени) было произведено в этот день и комплектующих деталей.

5. Прибыль и рентабельность предприятия

- **Сущность и порядок формирования прибыли предприятия**
- **Направления распределения прибыли предприятия**
- **Сущность и виды рентабельности**

5.1. Сущность и порядок формирования прибыли предприятия

Прибыль является дискуссионной категорией и несмотря на то, что споры о ее экономической природе ведутся очень давно, теория прибыли еще остается незавершенной и противоречивой, что не может не отражаться на управлении экономикой [10].

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятия и в общем виде представляет собой разницу между полученным предприятием доходом и соответствующими расходами.

Доходы предприятия состоят из выручки от реализации продукции (работ, услуг) и внереализационных доходов.

При этом следует отметить, что реализация продукции является основным источником дохода предприятия и одним из важных показателей, планируемых на предприятии. Денежные средства, поступающие на расчетный счет предприятия за реализованную продукцию, представляют собой выручку от реализации. Из выручки от реализации продукции предприятия возмещаются производственные затраты на израсходованные материальные ценности, формируется амортизационный фонд. Оставшаяся часть – это чистая продукция или иногда ее называют валовой доход.

Из валового дохода исключается заработная плата с учетом отчислений в социальные фонды, а также налог на добавленную стоимость и акцизы. В результате формируется прибыль от реализации продукции, которая является основной формой накопления капитала на предприятии. Она является важным источником формирования прибыли предприятия, поэтому анализ ее является неотъемлемой частью общего анализа предприятия.

Поскольку прибыль представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций, то она формируется в результате взаимодействия многих компонентов как с положительным, так и отрицательным знаком.

Общий объем прибыли предприятия представляет собой валовую прибыль. Часто в литературе ее определяют как балансовую прибыль предприятия [9]. Но наиболее правильно трактовать ее как налогооблагаемую. Налогооблагаемая прибыль предприятий включает прибыль от реализации продукции (работ, услуг), иных материальных ценностей (включая основные фонды) и доходы от внереализационных операций, уменьшенные на сумму расходов по этим операциям.

В составе валовой прибыли предприятия учитывается, таким образом, прибыль от всех видов деятельности.

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности предприятия, являются рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов и оборотных средств, рост производительности труда [10, с.25-27].

Кроме прибыли от реализации продукции в состав валовой прибыли включается, как отмечено выше, прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера.

Отдельной составной частью валовой прибыли выделена прибыль от реализации основных фондов и другого имущества. У предприятий могут образоваться излишние материальные ценности в результате изменения объема производства, недостатков в системе снабжения, реализации и других причин.

Последним элементом валовой прибыли являются внереализационные доходы и расходы, т.е. такие, которые непосредственно не связаны с производством и реализацией продукции:

- доходы от долевого участия в деятельности других организаций;
- доходы от сдачи имущества в аренду;
- дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;

- суммы полученных и уплаченных экономических санкций (штрафы, пени, неустойки и др.).

В тех случаях, когда суммы санкций вносятся в бюджет, они не включаются в состав расходов от внереализационных операций и возмещаются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Могут иметь место и другие внереализационные доходы (расходы), не связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг). Так учитываются курсовые разницы (положительные и отрицательные) по валютным счетам, а также по операциям в иностранной валюте. Кроме того, в состав доходов от внереализационных операций, подлежащих налогообложению, включена прибыль, полученная инвестором при исполнении соглашений о разделе продукции. В состав внереализационных результатов входят также некоторые показатели, связанные с предпринимательской деятельностью.

Дополнительная прибыль, полученная от роста объема выручки от продаж при неизменных условно-постоянных затратах, называется *маржинальной прибылью* [10]. Важность этого показателя обусловлена динамикой выручки, характерной для любого предприятия.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции в натуральных измерителях Q , ее структуры D , себестоимости C и уровня цен p .

Модель зависимости прибыли от перечисленных факторов имеет следующий вид:

$$\Pi = Q_{\text{общ.}} \sum_{i=1}^n D (p_i - C_i), \quad (27)$$

где n – количество наименований изделий в номенклатуре продукции.

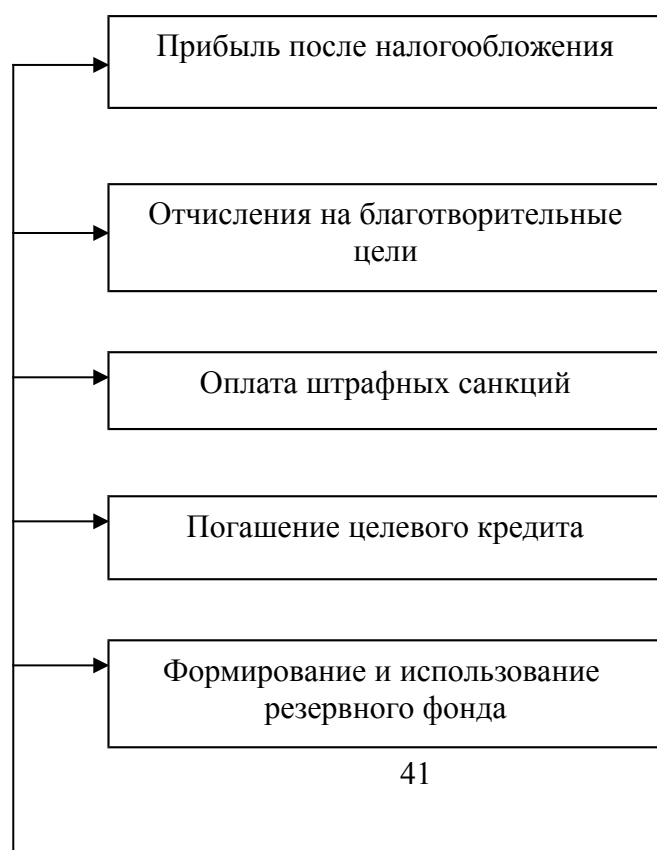
5.2. Направления распределения прибыли предприятия

Основная задача анализа распределения прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся в распределении прибыли за отчетный период по сравнению с планом и в динамике. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию.

В процессе формирования и использования фондов специального назначения за счет прибыли реализуется ее стимулирующая роль. Результаты анализа этих фондов должны дать ответ на вопросы:

- как изменилась общая сумма средств, начисленная в эти фонды;
- какие факторы повлияли на изменение этой суммы;
- на какие цели эта сумма использована;
- какие изменения произошли в динамике начисления и использования средств этих фондов;
- как повысилась заинтересованность коллектива предприятия в росте конечных результатов хозяйственной деятельности.

На рис. 1 представлены основные направления в распределении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после налоговых платежей в бюджет.



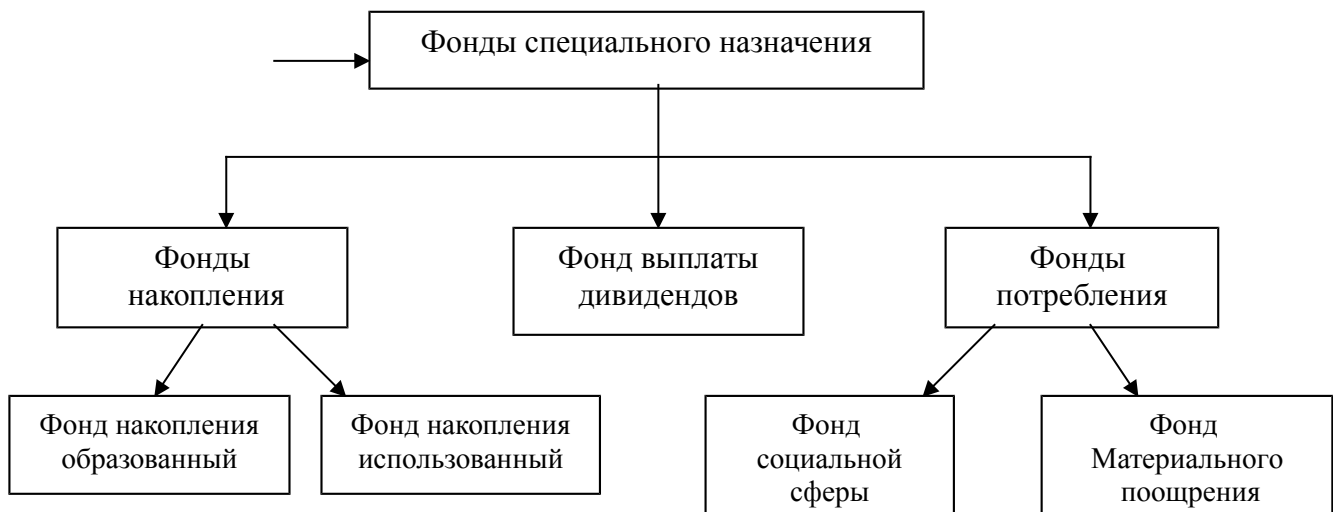


Рис. 1. Схема распределения чистой прибыли

На каждом предприятии порядок распределения прибыли и перечень создаваемых фондов определяются учредительными документами.

5.3. Сущность и виды рентабельности

Показатели рентабельности имеют большое значение для характеристики эффективности работы предприятий различных отраслей экономики. Рентабельность характеризует доходность или прибыльность предприятия, а также отдельных видов услуг и продукции. В отличие от прибыли, которая выражает абсолютную величину накоплений предприятия, рентабельность является относительным показателем. Уровень рентабельности определяется как отношение прибыли к той или иной базе.

Различают следующие показатели рентабельности:

- рентабельность имущества или его отдельных видов;
- рентабельность продукции или ее отдельных видов;
- рентабельность реализации.

По первой группе показателей исчисляют показатели рентабельности:

- а) всего имущества;
- б) собственного капитала (собственных средств);
- в) производственных фондов;

- г) финансовых вложений;
- д) чистых активов [29, с.222].

Первые три показателя исчисляются отношением валовой или чистой прибыли к средней стоимости соответствующего имущества за отчетный период. При этом стоимость производственных фондов определяют суммированием стоимости основных средств и материальных запасов.

На большинстве промышленных предприятиях рассчитываются следующие показатели рентабельности: общая и расчетная рентабельность, рентабельность продукции и услуг [1].

Общая рентабельность определяется как процентное отношение балансовой прибыли к средней стоимости основных производственных фондов и не прокредитованных банком запасов нормируемых оборотных средств.

Расчетная рентабельность определяется как процентное отношение балансовой прибыли за вычетом платы за фонды, фиксированных платежей, процентов за банковский кредит, а также прибыли от реализации продукции, изготовленной с отступлениями от стандартов и технических условий, и другой прибыли, используемой в особом порядке и исключаемой при расчете отчислений в фонды экономического стимулирования, к средней стоимости основных производственных фондов (за минусом стоимости объектов, не облагаемых платой за фонды), и не прокредитованных банком запасов нормируемых оборотных средств, а также сверхплановых не прокредитованных банком запасов неустановленного оборудования.

Показатели общей и расчетной рентабельности в обобщенном виде характеризуют эффективность использования производственных фондов предприятия.

Рентабельность продукции (работ, услуг) определяется как процентное отношение прибыли от реализации к полной себестоимости реализованных работ, услуг и продукции. Этот показатель определяют по предприятию в целом, отдельным видам его деятельности и конкретным видам продукции, работ и услуг.

Известны два подхода к расчету показателей рентабельности: затратный и ресурсный [25].

Затратный используется для расчета показателей рентабельности продукции: произведенной, реализованной, единицы отдельных видов или групп продукции, услуг, работ, товаров. Эти показатели рассчитываются как отношение прибыли и соответствующих затрат. В качестве показателей прибыли могут быть использованы: балансовая, чистая, от реализации продукции (работ, услуг), на единицу продукции (работ, услуг). В качестве затрат: общая сумма затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), осуществление других видов деятельности; полная себестоимость произведенной продукции (работ, услуг); полная себестоимость реализованной продукции (работ, услуг); полная себестоимость единицы продукции (работ, услуг).

Показатели рентабельности, рассчитанные по данному методу, характеризуют эффективность использования средств, потребленных в процессе производства или осуществления других видов деятельности.

Показатели рентабельности могут рассчитываться и по отдельным структурным подразделениям, видам деятельности.

По затратному методу рассчитывается и рентабельность инвестиционных проектов как отношение ожидаемой прибыли и суммы инвестиций в данный проект.

Показатели рентабельности используются для оценки результатов деятельности предприятия, его структурных подразделений, в ценообразовании, инвестиционной политике, выборе вариантов при формировании ассортимента и структуры продукции и т.д.

Сущность ресурсного подхода к расчету показателей рентабельности заключается в том, что в числителе используются показатели налогооблагаемой, чистой прибыли или прибыли от реализации, а в знаменателе ресурсы, в качестве которых наиболее часто используются показатели капитала.

Поскольку в расчете показателей рентабельности по затратному и ресурсному подходу знаменатели различны, считаем целесообразным отразить это и в названии показателей. Исходя из данной позиции, показатели, рассчитываемые как отношение прибыли и затрат, можно *называть рентабельностью*, а как отношение прибыли и ресурсов – *прибыльностью (доходностью)*.

В процессе анализа рентабельности дается оценка выполнения принятых параметров (плана, прогноза, других вариантов), изучается динамика показателей, факторы изменения их уровня, осуществляется сравнительный многовариантный анализ, определяются резервы роста рентабельности. Показатели рентабельности, а также методы их расчета представлены в табл. 2.

Таблица 2

Показатели, характеризующие рентабельность, %

Наименование показателя	Способ расчета	Комментарий
1. Рентабельность реализованной продукции ($P_{рп}$)	$P_{рп} = \text{Пр} / \text{Срп} \times 100$, где Пр – прибыль от реализации товаров; Срп – полная себестоимость реализации продукции.	Показывает, сколько прибыли от реализации продукции приходится на 1 рубль полных затрат
2. Рентабельность производства (P_n)	$P_n = \text{БП} / \text{ОС} + \text{МПЗ} \times 100$, где БП – бухгалтерская прибыль (общая прибыль до налогообложения); ОС – средняя стоимость основных средств за расчетный период; МПЗ – средняя стоимость материально – производственных запасов.	Отражает величину прибыли, приходящейся на каждый рубль производственных ресурсов (материальных активов) предприятия
3. Рентабельность активов (имущества):		
3.1. Рентабельность совокупных активов (P_a)	$P_a = \text{БП} / A \times 100$, где БП – бухгалтерская прибыль; А – средняя стоимость совокупных активов за весь расчетный период.	Отражает величину прибыли, приходящейся на каждый рубль совокупных активов
3.2. Рентабельность внеоборотных активов ($P_{воа}$)	$P_{воа} = \text{БП} / \text{ВОА} \times 100$, где ВОА – средняя стоимость внеоборотных активов за весь период	Показывает величину бухгалтерской прибыли, приходящейся на каждый рубль внеоборотных активов

3.3. Рентабельность оборотных активов (P_{oa})	$P_{oa} = \text{БП} / \text{ОА} \times 100$, где ОА - средняя стоимость оборотных активов за весь период	Показывает величину бухгалтерской прибыли, приходящейся на каждый рубль оборотных активов
3.4. Рентабельность чистого оборотного капитала ($P_{чок}$)	$P_{чок} = \text{БП} / \text{ЧРК} \times 100$, где ЧОК – средняя стоимость чистого оборотного капитала за расчетный период (оборотные активы минус краткосрочные обязательства)	Характеризует величину бухгалтерской прибыли, приходящейся на рубль чистого оборотного капитала
4. Рентабельность собственного капитала ($P_{ск}$)	$P_{ск} = \text{ЧП} / \text{СК} \times 100$, где СК – средняя стоимость собственного капитала за расчетный период	Показывает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль собственного капитала
5. Рентабельность инвестиций ($P_{и}$)	$P_{и} = \text{ЧП} / \text{И} \times 100$, где И – средняя стоимость инвестиций за расчетный период. Инвестиции = собственный капитал + долгосрочные обязательства	Показывает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль инвестиций, то есть авансированного капитала
6. Рентабельность продаж ($P_{пр}$ продаж)	$P_{пр} = \text{БП} / \text{ОП} \times 100$, где БП – бухгалтерская прибыль; ОП – объем продаж	Показывает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль объема продаж

Целесообразно изучить уровень рентабельности не только в целом по предприятию, но и по его структурным подразделениям, по видам деятельности (основная, финансовая, инвестиционная и т.д.) [5].

6. Ценообразование на предприятии

- **Сущность, виды и функции цены**
- **Ценовая политика предприятия**

6.1. Сущность, виды и функции цены

Цена – это определенная сумма денег за товар или услугу, которую владелец товара в результате сделки готов получить от покупателя в обмен на свою продукцию [19].

Существуют следующие виды цен:

1. *Государственные* – они назначаются государственными органами на строго определенные виды продукции. К таким товарам, в первую очередь, относится сельскохозяйственная продукция.

2. *Рыночные цены* – они устанавливаются в результате действия одного из самых мощных рыночных законов (закона спроса и предложения). Если на рынке наблюдается дефицит товара – цена растет, а если перепроизводство товара – цена падает.

3. *Демпинговые* – многие специалисты считают демпинг одним из видов грязной конкуренции. Сущность его в следующем: если какая-то страна хочет проникнуть на внутренний рынок другой страны, то часто используется демпинговая политика. В этом случае производитель максимально снижает цену на свою продукцию и может даже какое-то время работать в убыток себе. Здесь главное – выдержать это время и дождаться, пока национальные (отечественные) товаропроизводители этого товара не начнут терпеть поражение. Общая формула расчета цены:

$$C = C + П + Н, \quad (28)$$

где С – себестоимость, руб.;

П – прибыль, руб.;

Н – налоги, включаемые в цену (например, НДС), руб.

Подразумевается, что любое, даже не очень эффективно работающее предприятие, определенную прибыль иметь должно. На крайний случай, цена должна покрывать все принесенные затраты.

Функции цены:

1. **Контрольная** – выполняя эту функцию, цена контролирует правильность включения различных видов затрат в соответствии со статьями калькуляции, а также определенный уровень рентабельности. Рентабельность бывает различных видов:

- рентабельность продукции:

$$P = \frac{П}{C} \times 100, \quad (29)$$

где П – прибыль, полученная продукцией определенного вида, руб.;

С – себестоимость данного вида продукции, руб.

- рентабельность производства:

$$P = \frac{\Pi}{(ОПФ + Н_{oc})} \times 100, \quad (30)$$

где ОПФ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия, руб.;

H_{oc} - норматив оборотных средств предприятия, руб.

2. **Стимулирующая** – это важнейшая функция, поскольку через нее производитель узнает о запросах общества, о том, какие товары обществу необходимы. Эта функция позволяет «закрывать» убыточные производства

3. **Учетная** – эта функция, в основном, связана с учетной политикой предприятия и с постановкой бухучета на нем. Здесь проводится анализ, насколько от изменения цен зависят все другие важнейшие показатели деятельности предприятия (коэффициент оборачиваемости и т.д.).

Главный принцип формирования цены на тот или иной товар - выбор цели выпуска этого вида продукции. Существуют три цели ценовой политики предприятия:

- обеспечение сбыта;
- максимизация прибыли;
- удержание рынка.

Предприятие может преследовать или сразу все три цели, или выбирая для себя одну в качестве приоритетной.

Для того, чтобы правильно установить цену, необходимо выполнить следующие условия:

1. **Оценка спроса.** Нельзя устанавливать цену, не определив уровень спроса на товар. На величину спроса влияют различные факторы, среди которых очень важное значение занимают культура потребителей и уровень их платежеспособности.

2. **Анализ издержек.** Этот фактор особенно необходимо учитывать, если предприятие хочет снизить цену на свою продукцию. Здесь сразу появляется опасность получить убытки. Некоторые предприятия в

определенных ситуациях идут даже на это, т.е. продают свой товар по цене, которая ниже себестоимости.

3. *Изучение цен конкурентов*. Разрабатывая собственную политику ценообразования, всегда нужно пытаться понять и политику конкурентов [45].

6.2. Ценовая политика предприятия

Перед всеми товаропроизводителями как коммерческими, так и некоммерческими встает задача – назначение цены на свои товары и услуги. Цена всегда была основным фактором, определяющим выбор покупателя. Это положение до сих пор справедливо, однако, в последние десятилетия на покупательском выборе относительно сильнее стали сказываться целевые факторы.

Цены в условиях рынка являются инструментом конкуренции, перераспределения ресурсов и капитала; очевидно они формируются не только под влиянием спроса и предложения, но и испытывают на себе множество самых разнообразных факторов, начиная от платежеспособного спроса населения и кончая ценами мирового рынка.

Содержание политики ценообразования обусловлено следующими факторами:

1. Местом и ролью цены в маркетинговой стратегии. Цена – это элемент комплекса маркетинга и зачастую основной критерий оценки эффективности маркетинговых усилий. Без всякой натяжки можно утверждать: не будь цены, не было бы маркетинга.

2. Методами расчета цен. От выборов методов ценообразования зависит степень реалистичности цен, а значит и обоснованность выбранной стратегии маркетинга. При определении уровня цен опасно как чрезмерное завышение цены (запретительная цена), так и необоснованное занижение ее (бросовая цена). Наилучшей ценой является оптимальная цена, в основе которой лежит баланс интересов всех участников рыночного обмена.

3. Местом предприятия в ценовой конкуренции. Занимая лидирующие позиции на рынке, можно успешно проводить стратегию «снятия сливок», но, оказавшись во втором эшелоне, лучше придерживаться тактики массовой цены.

4. Ценовой политикой в отношении новых товаров. Чаще она зависит от реальной новизны товара, выводимого строительной организацией на рынок: одна ценовая стратегия используется для товаров – истинных новинок, где приоритет данного предприятия бесспорен, другая – для товаров-имитаторов;

5. Жизненным циклом производимых товаров. Понятно, что ценовая политика на стадии выведения товара на рынок и ценовая политика на стадии зрелости будут радикально различаться по целям, методам, формам и т.п.

6. Уровнем спроса на товар. Поскольку цена может рассматриваться как договор между продавцом и покупателем, в условиях свободного рынка мнение покупателя, выраженное платежеспособным спросом, зачастую является определяющим.

7. Издержками производства. Рынок устанавливает нижнюю границу цены – издержки производства. Если предприятие не придерживается политики демпинговых цен, то она должна считаться с этим принципом, в противном случае будет обречена на банкротство.

8. Требованиями рекламы. Расхожее мнение, что «реклама – двигатель торговли», безусловно касается и цены. Правильно организованная рекламная компания позволяет создать у покупателей мнение о приемлемости предлагаемой цены. В то же время цена должна учитывать расходы на рекламу, в противном случае продвижение товара на рынок будет затруднено.

9. Системой обеспечения товара и обслуживания потребителей. Следует помнить, что потребителя интересует не товар, а способ удовлетворения возникшей потребности (нужды). Обычно этот способ достаточно продуктивен, когда потребитель получает товар с подкреплением, т.е. систему обеспечения товара в процессе его использования.

10. Издержками приобретения товара. При прочих равных условиях покупатель, приобретая тот или иной товар, несет большие издержки

приобретения, чем при покупке товаров, скажем, повседневного спроса. Это объясняется величиной отложенного спроса, размерами накопления, относительной стоимостью потребительских альтернатив и т.д. Решив эти проблемы, можно рассчитывать на определенные преимущества в установлении цен на продукцию.

11. Уровнем базисной цены. Отклонения от базисной цены должны быть обусловлены не столько ценовыми претензиями предприятия, сколько конкурентоспособностью продукции. Ценовая конкурентоспособность определяется относительным снижением цены на единицу полезного эффекта продукции.

12. Наличием ограничений на установление цен. При монополизации рынка продукции государство вынуждено накладывать ограничения на ценовые притязания производителей путем установления предельных уровней цен, нормативов рентабельности или других ограничителей [20].

Цели ценообразования могут быть сведены в три группы:

1) обеспечение выживаемости предприятия на рынке, что достигается за счет ценового покрытия всех издержек производства;

2) максимизация текущей прибыли;

3) получение конкурентных преимуществ для расширения рынков сбыта, роста объемов продаж и увеличения абсолютной массы прибыли в достаточно длительной перспективе.

Отбор названных целей происходит с учетом общей маркетинговой стратегии предприятия и всецело подчинен ей.

Политика ценообразования формируется как способ реализации выбранной цели. Она предусматривает скоординированную совокупность действий, включающих определение целевого рынка, анализ образа торговой марки, анализ других элементов стратегии маркетинга, определение общей ценовой политики и установление конкретных цен.

7. Трудовые ресурсы предприятия

- Понятие и состав трудовых ресурсов предприятия
- Производительность труда и методы ее оценки
- Сущность и функции оплаты труда на предприятии

7.1. Понятие и состав трудовых ресурсов предприятия

Понятие «трудовых ресурсов» предприятия характеризует его потенциальную силу. Ближе к этому понятию – «кадры» и «персонал» предприятия.

Промышленно-производственный персонал (ППП) - это главная категория персонала промышленного предприятия и, в свою очередь, он делится на следующие группы:

1) *Рабочие* – это самая многочисленная и самая важная группа персонала промышленного предприятия. Она, в свою очередь, делится на две подгруппы:

а) *основные рабочие* – они непосредственно делают продукцию (сборщики, прядильщики, ткачи);

б) *вспомогательные рабочие* – это рабочие, занятые во вспомогательных или обслуживающих процессах (ремонтники, уборщики);

2) *Руководители*, они также делятся на две группы:

а) *линейные*, сюда относится мастер, начальник участка, начальник цеха, начальник производства, главный инженер, генеральный директор;

б) *функциональные* – это начальники функциональных служб и отделов (начальник отдела кадров, сбыта, гл. бухгалтер, начальники планово-экономического отдела, отдела организации труда и зарплаты и т.д.);

3) *Специалисты* – это работники, занятые обработкой технической и экономической информации и имеющие высшее образование. Важнейший признак труда специалиста – это функция анализа информации.

4) *Служащие* – это работники, занятые более простой обработкой информации, а также хозяйственным обслуживанием предприятия. Они имеют

средне-специальное или общее среднее образование (охрана, экспедиторы, курьеры, секретари) [26].

Движение кадров на предприятии бывает внешним и внутренним.

Внешнее движение кадров

Это движение выходит за пределы предприятия и характеризуется следующими коэффициентами:

1) Коэффициент приема:

$$K_n = \frac{Ч_n}{Ч_{ппп}} \times 100, \quad (32)$$

где $Ч_n$ – количество принятых на предприятие в течение определенного периода, чел.;

$Ч_{ппп}$ – численность ППП этого предприятия за этот же период, чел.

1) Коэффициент текучести:

$$K_m = \frac{Ч_{нд} + Ч_c}{Ч_{ппп}} \times 100, \quad (33)$$

где $Ч_{нд}$ – уволенные за нарушение трудовой дисциплины, чел. (ст.81 Трудового кодекса) [21];

$Ч_c$ – уволенные по собственному желанию, чел.

2) Коэффициент интенсивности текучести:

$$K_{инт} = \frac{K_{mi}}{K_m} \times 100, \quad (34)$$

где K_{mi} – коэффициент текучести i -го подразделения;

K_m – коэффициент текучести общий всего предприятия.

Коэффициент интенсивности текучести позволяет выявлять на предприятии наиболее проблемные с точки зрения текучести подразделения и, наоборот, наиболее благополучные.

3) Коэффициент стабильности:

$$K_c = 100 - K_m \quad (35)$$

Внутреннее движение кадров

- 1) Квалификационное движение (повышение квалификации);
- 2) Межпрофессиональное движение (овладение новой профессией или совмещение профессий);
- 3) Переход работников в другие категории.

При изучении трудовых ресурсов важное значение уделяется расчетам численности работников.

Так, численность рассчитывается на основе баланса рабочего времени одного рабочего в год и трудоемкости. Плановая численность производственных рабочих-сдельщиков может быть рассчитана по формуле

$$Ч_{pc} = \frac{T_{пл.тех}}{\Phi_{пл} \times K_{вн}}, \quad (36)$$

где $T_{пл.тех}$ – плановая технологическая трудоемкость, нормо-часы;

$\Phi_{пл}$ – баланс рабочего времени одного рабочего в год, ч.;

$K_{вн}$ – планируемый процент выполнения норм выработки рабочими.

Определение необходимой списочной численности обслуживающих рабочих производят по следующей формуле

$$Ч_{pc} = \frac{M \times C_m}{H_o} \times K_{пер} \quad (37)$$

где M – количество объектов обслуживания;

C_m – число смен в сутки;

H_o – норма обслуживания;

$K_{пер}$ – коэффициент перевода явочной численности в списочную.

Расчет численности рабочих по числу рабочих мест определяется по формуле:

$$Ч_p = M \times C_m \times K_{пер}, \quad (38)$$

где M – количество рабочих мест.

7.2. Производительность труда и методы ее оценки

Результативность труда оценивается с помощью производительности труда. Производительность труда оценивается через показатели выработки и трудоемкости [44].

1. Выработка (прямой показатель):

$$B = \frac{Q}{T}, \quad (39)$$

где Q – объем продукции выработанной на предприятии за определенный период;

T – затраты труда пошедшие на этот объем продукции.

Затраты труда могут быть выражены в двух видах:

1. Отработанном времени (нормо-часах или человеко-часах).
2. Численности работников.

Выработка – это количество продукции, произведенное в единицу времени или одним работником. Выработка - наиболее значимый показатель производительности труда и многие даже отождествляют эти понятия, но эти категории разные. Производительность труда - более широкая категория. Она характеризуется еще и обратным показателем.

2. Трудоемкость (обратный показатель):

$$T_e = \frac{T}{Q}, \quad (40)$$

Здесь затраты труда могут быть выражены только в отработанном времени.

Трудоемкость – это количество времени необходимое для производства одной единицы продукции или определенного объема работ, она бывает нормативной и фактической.

Нормативная трудоемкость берется из специальных сборников норм и измеряется в нормо-часах. Фактическая трудоемкость – это та, которая наблюдалась в реальности, она измеряется в часах или человеко-часах.

Если фактическая трудоемкость меньше нормативной, значит, с нормами труда рабочий справляется и даже их перевыполняет. Безусловно рабочие должны справляться с нормами труда, но когда нормативная величина

трудоемкости намного больше фактической, это уже отрицательно свидетельствует о деятельности предприятия, значит, норму труда требуется срочно пересматривать. Эффективно работающее предприятие должно постоянно заботиться о том, чтобы выработка непрерывно росла, а трудоемкость снижалась.

Существует три метода расчета показателя выработки:

- натуральный;
- стоимостной;
- трудовой.

Натуральный метод. Сфера применения этого метода очень ограничена. В любой отрасли можно подсчитать объем выработанной продукции в натуральных единицах, но не в любой отрасли есть смысл находить выработку натуральным методом. Сфера применения натурального метода ограничена, его можно применять только в отраслях, где небольшая и однородная номенклатура продукции (в таких как сельское хозяйство, металлургия, добывающие отрасли). Если номенклатура вырабатываемой продукции широка и отдельные позиции этой номенклатуры существенно отличаются друг от друга по своим свойствам, натуральный метод для расчета выработки применять не стоит.

Стоимостной метод. Этот метод универсален, т.е. его можно применять в любой отрасли. Это сильная сторона метода, но есть у него один недостаток, которому остальные два метода не подвержены. Этот метод подвержен инфляции, а это значит, что в период галопирующей инфляции (свыше 10 %) очень сложно сопоставлять данные за различные периоды. Чтобы их сравнивать, необходимы специальные коэффициенты – коэффициенты индексации.

В стоимостном методе объем продукции может быть выражен в следующих показателях:

1. Валовая продукция:

$$ВП = ТП + (НП_{к} - НП_{н}), \quad (41)$$

где $ТП$ – товарная продукция, выработанная за определенный период, руб.;

$НП_k$ и $НП_n$ - незавершенное производство на начало и на конец периода, руб.

2. *Товарная продукция* – это продукция, прошедшая все стадии переработки, технический контроль и испытания, лежащая на складе в ожидании реализации.

3. *Реализованная продукция* – это продукция, за которую уже поступили деньги на расчетный счет предприятия.

4. *Чистая продукция*:

$$ЧП = ЗП + С_n + П_p, \quad (42)$$

где $ЗП$ – заработная плата работникам предприятия, руб.,

$С_n$ – социальные начисления на заработную плату, руб.,

$П_p$ – прибыль (норматив рентабельности) руб.

В социальные начисления входят начисления в три фонда:

1. Пенсионный фонд.
2. Фонд медицинского страхования.
3. Фонд социального страхования.

Показатель чистой продукции ввели в связи с тем, что предыдущие показатели являются «утяжеленными». В них учтен так называемый прошлый труд в виде сырья и материалов, топлива и энергии, амортизации и т. д. Все это предприятие покупает, а не производит само, значит и труд работников этого предприятия к стоимости сырья, материалов, топлива не имеет никакого отношения. Чистая продукция как показатель и была введена, поскольку она учитывает только труд работников именно данного предприятия.

Трудовой метод. В рамках этого метода объем продукции выражен в трудовых единицах (в нормо-часах или человеко-часах).

Формула, по которой считается объем продукции в трудовом выражении, следующая

$$Q_{\text{тв}} = H_{\text{вр.к}} \times ВП_n, \quad (43)$$

где $Q_{\text{тв}}$ – объем продукции в трудовом выражении, нормо-час или человеко-час.;

$N_{\text{вр.к.}}$ - комплексная норма времени на производство единицы продукции нормо-час или человеко-час;

$ВП_n$ – выпущенная продукция в натуральном выражении.

Этот метод также является универсальным, т.к. в любой отрасли, производство продукции протекает во времени, а значит, этот метод можно применить где угодно.

7.3. Сущность и функции оплаты труда на предприятии

Под оплатой труда (заработной платой) принято понимать вознаграждение, установленное работнику за выполнение трудовых обязанностей.

Организация оплаты труда предполагает:

- определение форм и систем оплаты труда работников предприятия;
- разработку критериев и определение размеров доплат за отдельные достижения работников и специалистов предприятия;
- разработку системы должностных окладов служащих и специалистов;
- обоснование показателей и системы премирования сотрудников.

Оплата труда каждого работника определяется работодателем в зависимости от количества и качества выполняемой работы и максимальным пределом не ограничивается.

Существуют следующие функции заработной платы: функция распределения, социальная функция и стимулирующая (мотивационная) функция [17].

Формы и системы заработной платы - это способ установления между количеством и качеством труда, то есть между мерой труда и его оплатой. Для этого используются различные показатели, отражающие результаты труда и фактически отработанное время [3, с.325].

Существует две формы заработной платы: сдельная и повременная с их разновидностями (системами).

Сдельная - форма заработной платы, при которой заработок зависит от количества произведенных единиц продукции с учетом их качества, сложности и условий труда.

К разновидностям (системам) сдельной формы оплаты труда относятся:

- *прямая сдельная*, при которой оплата труда рабочих повышается в прямой зависимости от количества выработанных им изделий и выполненных работ исходя из твердых сдельных расценок, установленных с учетом необходимой квалификации;

- *сдельно-премиальная* - предусматривает премирование за перевыполнение норм выработки и конкретные показатели их производственной деятельности (отсутствие брака, рекламации и т.д.);

- *аккордная* - система, при которой оценивается комплекс работ с указанием предельного срока их выполнения;

- *сдельно-прогрессивная* – предусматривает оплату выработанной продукции в пределах установленных норм по прямым расценкам, а изделия сверх нормы оплачиваются по повышенным расценкам согласно установленной шкале, но не свыше двойной сдельной расценки;

- *косвенно-сдельная* – применяется для повышения производительности труда рабочих, обслуживающих оборудование и рабочие места. Труд их оплачивается по косвенным сдельным расценкам из расчета количества продукции, произведенной основными рабочими, которых они обслуживают.

Повременная – форма оплаты труда, при которой заработная плата зависит от количества затраченного времени (фактически отработанного) с учетом квалификации работника и условий труда.

Различают простую повременную систему оплаты труда и повременно-премиальную:

- *простая повременная* - оплата производится за определенное количество отработанного времени независимо от количества выполненных работ;

- *повременно-премиальная* - оплата не только отработанного времени по тарифу, но и премии за качество работы.

Как сдельная, так и премиальная оплата труда может осуществляться индивидуально и коллективно, когда в процессе работы необходимы совмещение профессий и взаимосвязь исполнителей.

Следует учитывать, что фонд оплаты труда состоит из нескольких элементов, которые можно изобразить на рис. 2.

Средняя оплата (З _{сд})	Повременная оплата (З _{повр})	Доплаты до часового фонда (Д _ч)	Доплаты до дневного фонда (Д _д)	Доплаты до месячного фонда (Д _м)
Тарифный фонд оплаты труда (З _т)		(З _ч)		
З _т = З _{сд} + З _{повр}				
Часовой фонд оплаты труда (З _ч)				
З _ч = З _т + Д _ч				
Дневной фонд оплаты труда (З _д)				
З _д = З _ч + Д _д				
Месячный фонд оплаты труда (З _м)				
З _м = З _ч + Д _м				

Рис. 2. Состав месячного (годового) фонда оплаты труда

Часовой фонд оплаты труда состоит из тарифного ФОТ и дополнительной оплаты за фактически отработанное время, в том числе за ночное время, вредность, выплаты рабочим по прогрессивным системам оплаты труда и премиальные поощрения.

Дневной фонд оплаты труда состоит из часового ФОТ и предусмотренных выплат, связанных с внутрисменными перерывами, например, оплаты перерывов матерям, имеющим грудных детей, доплата подросткам (до 18 лет) за сокращенный рабочий день.

Месячный фонд оплаты труда включает дневной ФОТ и доплаты за нерабочие дни: очередной и дополнительный отпуска, выполнение государственных обязанностей, выходное пособие.

Среднегодовая заработная плата определяется по следующей формуле:

$$ГЗП = Д \times П \times ЧЗП, \quad (44)$$

где $Д$ – количество отработанных дней одним рабочим, дни;

$П$ – средняя продолжительность смены, час.;

$ЧЗП$ – среднечасовая заработная плата, руб.

В процессе анализа следует установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда. Для расширенного воспроизводства, получения необходимой прибыли и рентабельности нужно, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оплаты. Если этот принцип не соблюдается, то происходит перерасход фонда зарплаты, повышение себестоимости продукции и соответственно уменьшение суммы прибыли.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие показатели характеризуют эффективность использования основных производственных фондов?
2. Какие виды износа Вы знаете?
3. Какими методами может рассчитываться амортизация основных фондов?
4. Как определяются показатели фондоотдачи фондоемкости?
5. Что такое производственная мощность предприятия?

6. Что такое оборотные средства предприятия и чем они отличаются от основных средств?
7. Как взаимосвязаны показатели выработки и трудоемкости?
8. Какой из методов измерения выработки имеет самую ограниченную сферу применения?
9. Какая группа факторов наиболее влияет на производительность труда?
10. Какие расходы относятся к переменным, а какие к постоянным?
11. Как можно оценить уровень затрат на предприятии?
12. К какой группе персонала относятся специалисты на предприятии?
13. Какие формы и системы оплаты труда Вам известны?
14. Взаимосвязаны ли показатели прибыли и рентабельности?
15. По каким видам прибыли могут исчисляться показатели рентабельности?
16. Объясните разницу понятий «экономический эффект» и «экономическая эффективность».

Библиографический список

1. Абрютин М.С. Экономика предприятия: Учебник. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2004.
2. Белов А. М., Добрин Г. Н., Карлик А. Е. Экономика организации (предприятия): практикум/ Под общ. ред. проф. А. Е. Карлика. – М.: ИНФРА - М, 2003.

3. Головачев А.С., Березина Н.С., Бакун Н.Ч. Организация, нормирование и оплата труда. – М.: Новое знание, 2004.
4. Гражданский кодекс РФ. – М: Юрист, 2002.
5. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учебное пособие. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2002.
6. Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2002.
7. Зайцев Н.Л. Экономика организации: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Экзамен», 2004.
8. Кобищан И. Методы учета затрат на производство и способы калькулирования себестоимости// Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 13(28).
9. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. – М.: ИНФРА-М, 2000.
10. Кодацкий В.П. Прибыль. – М.: Финансы и статистика, 2002.
11. Мерзликина Е.М. Методы калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) // Библиотечка Российской газеты. – 2003. – №5.
12. Мицкевич А. Управление затратами и прибылью. – М.: Олма - Пресс, 2003.
13. Налоговый кодекс. – М.: ПРИОР, 2002.
14. Предпринимательство: Учебник/ Под ред. М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА - М, 2000.
15. Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002.
16. Рошин С., Разумова Т. Экономика труда: Учебник. – М.: ИНФРА - М, 2000.
17. Рофе А., Стрейко В., Збышко Б. Экономика труда: Учеб. – М.: МИК, 2000.
18. Скляренко В.К., Прудников В.М., Акуленко Н.Б., Кучеренко А. Н. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учебное пособие / Под

- ред. проф. В.К. Скляренко, В.М. Прудникова. – М.: ИНФРА-М, 2004.
19. Танашева О., Рябова Т. Контроль и анализ в системе управления затратами. // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 18 (33).
 20. Титов В.И. Экономика предприятия: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2004.
 21. Трудовой кодекс РФ.// - № 197-ФЗ, 21 декабря 2001 г.
 22. Хамидуллина Г.Р. Управление затратами. – М.: Изд. «Экзамен», 2004.
 23. Чуев И.Н., Чечевицына Л.Н. Экономика предприятия: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2004.
 24. Экономика организации (предприятия): Учебник./ Под ред. Н.А. Сафронова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЭКОНОМИСТ, 2004.
 25. Экономика организации (предприятия): Учебник для вузов/ Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2004.
 26. Экономика предприятия/ Под редакцией Е.Л. Кантора. – СПб.: Питер, 2002.
 27. Экономика предприятия. Учебник. 3-е издание, перераб. и доп./ Под редакцией А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2002.
 28. Экономика предприятия: Тесты, задачи, ситуации: Учеб. пособие для вузов /Под ред. В.А. Швандара. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2003.
 29. Экономика фирмы. Словарь-справочник/ Под ред. О.И. Волкова, В.К. Скляренко. – М.: ИНФРА - М, 2000.

Составители

ТИМОФЕЕВА ЕЛЕНА ЕВГЕНЬЕВНА
КОЖЕВНИКОВ АНДРЕЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ
Методические указания
для студентов экономических специальностей

Редактор О.Р. Ростов

Подписано в печать 12.01.2007. Формат бумаги 60x84 1/16.
Печать плоская. Печ. л. 2,5. Тираж 50 экз. Заказ

Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
“Ивановский государственный архитектурно-строительный университет”.
Сектор редакционно-издательской деятельности ЦНИТ.
153037, г. Иваново, ул. 8 Марта, 20.