



ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ

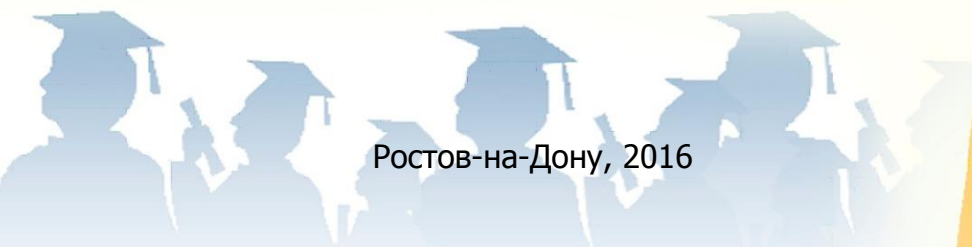
Кафедра «Экономика, менеджмент и логистика в
строительстве»

Учебное пособие по дисциплине

«Экономика организаций (предприятий, фирм)»

Автор
Дьякова О.В.

Ростов-на-Дону, 2016



Аннотация

Изложены основные теоретические, методические и практические вопросы экономики организаций как самостоятельного курса, входящего в число общепрофессиональных дисциплин по государственному образовательному стандарту.

Предназначено для студентов направления 38.03.01 «Экономика» и направления 38.03.02 «Менеджмент», а также преподавателей вузов экономического профиля, аспирантов, экономистов, менеджеров и специалистов в области экономики и управления предприятием.

Автор

к.э.н., доцент Дьякова О.В.



Оглавление

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1. СТРУКТУРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	8
1.1. Народно-хозяйственный комплекс России. Предприятие в системе национальной экономики.....	8
1.2. Рынок как среда хозяйственной деятельности предприятия	11
2. Организация (предприятие) – основное звено рыночной экономики. Предприятие и предпринимательство в рыночной среде.....	14
2.1. Предприятие в системе национальной экономики.....	14
2.2. Классификация предприятий	15
2.3. Предприятие и предпринимательство. Порядок создания и ликвидации предприятий	17
2.4. Организационно-правовые формы предпринимательства в России	19
3. ПРОИЗВОДСТВО И Производственная структура. Типы промышленного производства	25
3.1. Производственный процесс и его структура. Производственный цикл. Организация производства.....	25
3.2. Общая и производственная структура предприятия.	27
3.3. Кооперирование и комбинирование производства.....	28
3.4. Специализация и виды цехов.....	31
3.5. Типы организации промышленного производства.....	31
3.6. Организация структурных подразделений предприятия	32
4. Организационная структура управления предприятием	34
4.1. Понятие и элементы организационной структуры.....	34
4.2. Линейная структура	34
4.3. Функциональная и штабная структура управления .	35
4.4. Дивизиональная и адаптивная структура.....	36
5. ИМУЩЕСТВО И КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ	38

5.1. Понятие имущества предприятия и его состав.....	38
5.2. Виды и элементы капитала предприятия	40
6. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	44
6.1. Понятие и сущность основных фондов.....	44
6.2. Классификация основных фондов предприятия	44
6.3. Виды оценки ОПФ	46
6.4. Показатели, характеризующие основные фонды предприятия	47
6.5. Износ и амортизация. Способы начисления амортизации	50
7. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ	53
7.1. Понятие и сущность оборотных средств.....	53
7.2. Состав и классификация оборотных средств предприятия	54
7.3. Нормирование оборотных средств	55
7.4. Анализ использования оборотных средств предприятия. Оборачиваемость оборотных средств.....	57
7.5. Показатели и пути улучшения использования оборотных средств предприятия.....	59
8. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	62
8.1. Персонал предприятия. Категории производственного персонала и структура кадров.....	62
8.2. Сущность и методы определения производительности труда.....	65
8.3. Сущность и значение нормирования труда. Планирование кадров и их набор.....	66
8.4. Сущность и принципы оплаты труда	68
Функции заработной платы: воспроизводственная, стимулирующая, измерительно-распределительная, регулирующая, ресурсно-разместительная, функции формирования платежеспособного спроса населения, социальная.	69
8.5. Формы и системы оплаты труда	70
8.6. Рынок труда	71
9. СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	73
9.1. Понятие стратегии и стратегического планирования	73
9.2. Функциональные стратегии в составе генеральной стратегии организации.....	76

10. Определение оптимальных размеров предприятия и оптимального объема выпуска продукции	80
10.1. Определение оптимальных размеров предприятия и оптимального объема выпуска продукции.....	80
10.2. Производственная мощность и производственная программа предприятия.....	85
11. Издержки и себестоимость продукции организации ..	91
11.1. Выручка. Виды издержек и затрат предприятия.....	91
11.2. Себестоимость продукции. Состав и структура затрат, включаемых в себестоимость. Система учета затрат на предприятии	92
11.3 Состав расходов строительной организации. Смета затрат. Себестоимость СМР.....	97
11.4 Система учета затрат на предприятии	98
11.5 Система управления затратами на предприятии	99
11.6 Планирование себестоимости. Способы снижения себестоимости на предприятии	100
12. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	102
12.1. Понятие строительной продукции	102
12.2. Стадии строительной продукции по степени ее готовности	104
12.3. Понятие и функции цены. Виды цен	106
12.4. Ценовая политика предприятия	107
13. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	110
13.1. Качество продукции. Управление качеством продукции.....	110
13.2. Конкурентоспособность продукции	113
14. ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ.....	116
14.1. Инвестирование в нововведения.....	116
14.2. Подготовка нового производства	118
14.3. Виды деятельности предприятия	123
15. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ	

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	125
15.1. Содержание планирования деятельности предприятия и его эволюция	125
15.2. Границы планирования. Принципы планирования	127
15.3. Структура планов предприятия	127
15.4. Организация внутрипроизводственного планирования	129
16. Формирование и распределение прибыли организации. Разновидности прибыли	131
16.1. Прибыль и ее распределение	131
16.2. Рентабельность	135
17. Оценка эффективности ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	137
17.1. Понятие и виды анализа хозяйственной деятельности	137
17.2. Анализ эффективности использования основного капитала, материальных ресурсов предприятия	138
17.3. Анализ себестоимости продукции	139
17.4. Анализ финансового состояния предприятия	140
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	142

ВВЕДЕНИЕ

Всякое предприятие не существует само по себе, а связано с экономикой в целом. С одной стороны через рынок производственных факторов – сырье, труд, информация, с другой - через рынок сбыта, поэтому «Экономика предприятия» исследует отношения отдельных предприятий с другими хозяйственными единицами, с рынком. При этом она рассматривает хозяйственный процесс как в целом, так и с точки зрения интересов отдельного предприятия. «Экономика предприятия» тесно связана с микро- и макроэкономикой.

Предприятие функционирует в определенной предпринимательской среде, которая оказывает влияние на всю его деятельность. Экономическая ситуация определяет доходы и покупательную способность населения, уровень безработицы и занятости, степень экономической свободы предпринимателей, возможности инвестирования, наличие и доступность денежных ресурсов и другие экономические факторы.

Учебное пособие подготовлено на основе лекционного курса «Экономика организаций». Специфика этой дисциплины заключается в том, что без знания и понимания основных положений экономики предприятия, невозможно оценить состояние предприятия и подготовить обоснованное управленческое решение в любой отрасли экономики.

1. СТРУКТУРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Народно-хозяйственный комплекс России. Предприятие в системе национальной экономики

Предприятие является основной хозяйствующей единицей в условиях рыночной экономики. Предприятие характеризуется определенной отраслевой принадлежностью и занимает особое место в системе национальной экономики. Экономика любой страны представляет собой единый комплекс взаимосвязанных отраслей. Национальное хозяйство является результатом экономического и социального развития общества, развития специализации и кооперации труда, международного сотрудничества с другими странами.

Народнохозяйственный комплекс имеет особые отраслевые, воспроизводственные, региональные и иные структурные характеристики.

Сферы и подразделения экономики

При анализе народного хозяйства в экономических исследованиях обычно используются такие понятия, как сфера, отрасль, сектор экономики. С точки зрения участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода общественное производство подразделяется на две крупные сферы: материальное производство и непроизводственную сферу.

К материальному производству относятся промышленность, сельское и лесное хозяйство, грузовой транспорт, связь (обслуживающая материальное производство), строительство, торговля, общественное питание, информационно-вычислительное обслуживание, прочие виды деятельности сферы материального производства. К непроизводственной сфере относятся жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, связь (обслуживающая организации непроизводственной сферы и население), здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение, народное образование, культура и искусство, наука и научное обслуживание, кредитование и страхование, деятельность аппарата органов управления.

Отрасли экономики

Отрасль — группа качественно однородных хозяйственных единиц (предприятий, организаций, учреждений), характеризующихся особыми условиями производства в системе общественного разделения труда, однородной продукцией и выполняющих общую (специфическую) функцию в национальном хозяйстве. Например, сфера материального производства включает отрасли, в которых создаются необходимые для жизни и развития общества средства производства и предметы потребления.

Каждая из специализированных отраслей, в свою очередь подразделяется на комплексные отрасли и виды производств. В составе промышленности, например, насчитывается более 15 таких крупных отраслей, как электроэнергетика, топливная промышленность, черная и цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка, лесная, целлюлозно-бумажная промышленность, промышленность строительных материалов, легкая и пищевая промышленность и другие отрасли.

Развитие общества и экономики приводит к формированию новых отраслей и видов производства. Одновременно со специализацией и дифференциацией идут процессы кооперации, интеграции производства, приводящие к развитию устойчивых производственных связей между отраслями, к созданию смешанных производств и межотраслевых комплексов.

Межотраслевые комплексы

Межотраслевой комплекс — интеграционная структура, характеризующая взаимодействие различных отраслей и их элементов, разных стадий производства и распределения продукта. Межотраслевые комплексы возникают и развиваются как внутри отдельной отрасли экономики, так и между различными отраслями. В составе промышленности, например, существуют топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный и другие комплексы. Более сложной структурой отличаются агропромышленный и строительный комплексы, объединяющие разные отрасли народного хозяйства. Межотраслевые народнохозяйственные комплексы условно можно подразделить на целевые и функциональные. В основу выделения целевых комплексов положены воспроизводственный принцип и критерий участия в создании конечного продукта. Например, можно выделить машиностроительный комплекс, топливно-энергетический и агропромышленный комплекс, лесной и минерально-сырьевой комплекс, транспортный комплекс и др.

Экономика организаций

В основу выделения функциональных комплексов положены принцип и критерий специализации комплекса на определенной функции. Здесь можно выделить инвестиционный и инфраструктурный комплексы, научно-технический комплекс, в определенной степени и экологический комплекс.

По признаку разделения труда можно выделить многоотраслевые и одноотраслевые комплексы, территориально-производственные комплексы, межотраслевые научно-технические комплексы.

Сектора экономики

Под сектором понимается совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение. К их числу обычно относят: сектор предприятий, сектор домашних хозяйств, сектор государственных учреждений и внешний сектор. Сектор предприятий обычно подразделяется на сектор финансовых и сектор нефинансовых предприятий.

Сектор финансовых предприятий охватывает хозяйствующие единицы, занятые финансовым посредничеством.

Сектор нефинансовых предприятий объединяет предприятия, занимающиеся производством товаров и услуг с целью получения прибыли, и некоммерческие организации, не преследующие цели извлечения прибыли. В зависимости от того, кто осуществляет контроль за их деятельностью, они, в свою очередь, подразделяются на государственные, национальные, частные и иностранные нефинансовые предприятия.

Сектор государственных учреждений — совокупность органов законодательной, судебной и исполнительной властей, фондов социального обеспечения и контролируемых ими некоммерческих организаций.

Сектор домашних хозяйств включает в основном потребляющие единицы, т.е. домашние хозяйства и предприятия, образованные ими.

Внешний сектор, или сектор «остальной мир», — это совокупность институциональных единиц — нерезидентов данной страны (т.е. расположенных за пределами страны), имеющих экономические связи, а также посольства, консульства, военные базы, международные организации, находящиеся на территории данной страны.

По степени связи с рынком в национальной экономике часто выделяют рыночный и нерыночный секторы.

Рыночный сектор охватывает производство товаров и

услуг, предназначенных для реализации на рынке по ценам, оказывающим значительное влияние на спрос на эти товары или услуги, а также обмен товаров и услуг по бартеру, оплату труда в натуральной форме и запасы готовой продукции.

Нерыночный сектор— производство продуктов и услуг, предназначенных для использования непосредственно производителями или владельцами предприятия, а также предоставленных другим потребителям бесплатно или по ценам, которые не влияют на спрос.

Иногда дополнительно выделяют смешанные отрасли, которые оказывают рыночные и нерыночные услуги.

Народно-хозяйственный комплекс является сложной системой взаимодействующих макроэкономических элементов. Существующие отношения (пропорции) между этими элементами принято называть экономической структурой. Структура народного хозяйства не является постоянной: одни отрасли и виды производства характеризуются бурным развитием, другие напротив, замедляют темпы своего роста, стагнируют. [1]

1.2. Рынок как среда хозяйственной деятельности предприятия

Рыночная экономика представляет собой сложный механизм взаимодействия спроса и предложения, а, в конечном счете, производителей и покупателей. Он состоит из большого числа разнообразных производственных, финансовых, коммерческих и информационных структур, взаимодействующих в рамках принятого в стране правового законодательства.

Основные субъекты хозяйственной деятельности, взаимодействуя между собой, совершают непрерывный кругооборот ресурсов, продуктов и доходов. Предприятия, заплатив установленную цену за средства производства на рынке ресурсов, производят товары и услуги. Это основная функция предприятия. Масса товаров и услуг поступает далее потребителям и государственным учреждениям для удовлетворения всей гаммы индивидуальных и общественных потребностей. Платежи, которые производят предприятия за экономические ресурсы (труд, капитал, предпринимательские способности) представляют собой себестоимость производимой продукции (издержки предприятия). Но одновре-

менно эти же платежи, составляющие заработную плату, процент и прибыль представляют собой потоки, поставляющие эти ресурсы.

В процессе расходования денежного дохода потребители выражают свой спрос на необходимые им товары и услуги. Совокупность спроса и предложения определяет цены на продукты и услуги. С точки зрения предприятий, потребительские расходы на товары и услуги образуют доходы от реализации ими этих товаров и услуг.

Следует учесть, что потребители и предприятия выступают на двух рынках: ресурсном и на рынке продуктов. При этом каждый раз они оказываются на противоположных сторонах. На ресурсном рынке предприятие выступает на стороне спроса, то есть как покупатель, а потребители - на стороне предложения, то есть как поставщики. На рынке продуктов они меняются местами: потребители оказываются на стороне спроса, а предприятия - на стороне предложения.

Все типы хозяйственных субъектов действуют на одном рынке. Однако характер взаимосвязей «предприятия-потребители» и «предприятия - государственные учреждения» различен. На потребительском рынке между предложением предприятий и спросом потребителей цены на определенные товары и услуги формируются после производства товаров. При этом предприятие в значительной степени подвержено риску недополучить прогнозируемый доход, даже заинтересовав покупателя более низкими ценами или льготами или через интенсивную рекламу.

Возникновение и функционирование рынка, в рамках которого осуществляется кругооборот ресурсов, дохода и продуктов, возможно при наличии ряда условий:

- 1) общественное разделение труда;
- 2) экономическая обособленность производителей;
- 3) свобода предпринимательской деятельности.

На каждом предприятии производственные факторы (ресурсы, человеческий труд) должны взаимодействовать друг с другом, чтобы обеспечить выпуск продукции. При этом в любом случае предприятие функционирует в условиях ограниченных производственных ресурсов, поэтому предприятие может свои результаты:

- 1) максимизировать - при заданном объеме производственных ресурсов должен быть достигнут наибольший выпуск

продукции;

2) минимизировать - определенный объем выпуска продукции должен быть реализован при наименьшем расходовании производственных ресурсов;

3) оптимизировать - затраты и результаты находятся в определенном оптимальном соотношении.

Любое предприятие должно быть в состоянии финансового равновесия: своевременно выполнять свои платежные обязательства перед бюджетом, работниками и поставщиками материальных ресурсов. [2]

В рыночных условиях предприятие в значительной степени автономно ориентируется на спрос потребителя, увязывает ресурсы с требованиями рынка, реализует свою продукцию по рыночным, а не по государственным ценам. Основной принцип рыночной экономики – производить то, что покупается, а не продавать то, что производится. В этих условиях преобладающей формой собственности должна быть частной или коллективной.

2. ОРГАНИЗАЦИЯ (ПРЕДПРИЯТИЕ) – ОСНОВНОЕ ЗВЕНО РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ. ПРЕДПРИЯТИЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ

2.1. Предприятие в системе национальной экономики

Основу любой экономики составляет производство, создание экономического продукта. Без производства не может быть потребления. Именно предприятия выпускают продукцию, выполняют работы и услуги, т.е. создают основу для потребления и приумножения национального богатства. От того, насколько эффективно работают предприятия, каково их финансовое состояние, зависят здоровье всей экономики и индустриальная мощь государства.

Основной формой организации предпринимательства является предприятие.

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Предприятие после государственной регистрации в установленном порядке приобретает статус юридического лица. Предприятие решает основные проблемы рыночной экономики: что, как и для кого производить.

Предприятие - это коммерческая организация, т.е. организация, нацеленная на получение прибыли. Этим предприятие существенно отличается от некоммерческих организаций. Обычно к ним относятся благотворительные и иные фонды, ассоциации, общественные объединения, религиозные организации и др.

Высшей целью предприятия является превышение результатов над затратами, т.е. достижение возможно большей прибыли или возможно высокой рентабельности. Идеальным является такое положение, когда получение максимальной прибыли обеспечивает более высокую рентабельность.

Под производством в рыночной экономике подразумеваются любые виды деятельности, приносящие доход независимо от того, происходят ли они в сфере материального производства или в сфере услуг.

Предприятие представляет собой имущественно обособленную единицу, организованную для достижения какой-либо хозяйственной цели, т.е. это экономическая единица, которая:

- 1) самостоятельно принимает решения;
- 2) реально использует факторы производства для изготовления и продажи продукции;
- 3) стремится к получению дохода и реализации других целей. [2]

2.2. Классификация предприятий

Предприятия различны по условиям, целям и характеру функционирования. Они обычно классифицируются по различным признакам:

1. В зависимости от цели деятельности предприятия выделяют коммерческие и некоммерческие предприятия.

2. По отраслевой принадлежности предприятия подразделяются на предприятия производственной и непроизводственной сферы, далее – по менее крупным подразделениям (выделяют промышленные, сельскохозяйственные, кредитно-финансовые, предприятия производственные, торговые, транспортные, сельскохозяйственные, строительные и т.д.).

3. По размерам предприятия подразделяются следующим образом: мелкие – до 50 занятых; средние – от 50 до 500; крупные – свыше 500, в т.ч. особо крупные – свыше 1000 занятых. Определение размеров предприятия по числу занятых может дополняться другими характеристиками – объемом продаж, активами, полученной прибылью и т.п.

4. По принадлежности капитала и по контролю над предприятием выделяют национальные, иностранные и совместные предприятия.

5. По виду собственности – государственные, частные, смешанные.

6. Типы предприятий в соответствии с удовлетворяемыми их продукцией потребностями:

1) виолент («силовик») – крупное предприятие, занимающееся массовым производством стандартного продукта. Для таких предприятий характерны большие размеры, выпуск качественной дешевой продукции, малая рентабельность единицы продукции и

высокая рыночная устойчивость;

2) пациент («приспособленец», «нишевик») – среднее, малое предприятие по производству незаменимых продуктов (учитывает желание потребителя). Характерны высокий уровень параметров и высокая рентабельность единицы продукции. Рыночная устойчивость средняя;

3) коммунант («соединитель») – мелкое предприятие с серийным производством, предназначено для удовлетворения местных потребностей, обладает высоким уровнем гибкости. Уровень устойчивости очень низкий, но силен предпринимательский дух;

4) эксплерент («исследователь», «пионер») – венчурное предприятие с высокой степенью неустойчивости и риска. Оно занимается разработкой единичного нового продукта. С появлением единицы этого продукта предприятие либо заканчивает свою жизнь, либо переходит в новый тип предприятия.

7. По характеру потребляемого сырья они делятся на предприятия добывающей промышленности и предприятия обрабатывающей промышленности.

8. По признаку технической и технологической общности могут быть предприятия: с непрерывным процессом производства, с преобладанием химических процессов производства, с дискретным процессом производства, с преобладанием механических процессов производства.

9. По времени работы в течение года выделяются предприятия круглогодичного действия и предприятия сезонного действия.

10. По уровню специализации: специализированные – выпускают ограниченную номенклатуру продукции, на каждом рабочем месте обрабатывается незначительное количество ее наименований (производство шоколада, крекера); универсальные – изготавливают широкую номенклатуру продукции, на рабочих местах обрабатываются различные наименования продукции (горпищекомбинат); смешанные – занимают промежуточное место между специализированными и универсальными.

11. По степени механизации и автоматизации производства: комплексно-автоматизированное, частично-автоматизированное, комплексно-механизированное, ручное, машинно-ручное, частично механизированное производство. [1]

2.3. Предприятие и предпринимательство. Порядок создания и ликвидации предприятий

Основные признаки предприятия как юридического лица:

1. Предприятие должно иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество.

2. Способность предприятия отвечать по своим обязательствам.

3. Способность выступать в хозяйственном обороте от своего имени, то есть заключать все виды гражданско-правовых договоров с хозяйственными партнерами, с гражданскими и другими юридическими и физическими лицами.

4. Право (или возможность) быть истцом, представлять виновной стороне иск, а также быть ответчиком в суде при невыполнении обязательств в соответствии с законодательством и договорами.

5. Предприятие должно иметь самостоятельный баланс, правильно вести учет затрат на производство и реализацию продукции, своевременно представлять установленным государственным органам отчетность, кроме того, предоставлять отчетность для независимой аудиторской проверки.

6. Предприятие должно иметь свое наименование, содержащее указание его организационно-правовой формы.

Предпринимательская деятельность - инициативная самостоятельная деятельность, направленная на удовлетворение потребности и получение прибыли. Предпринимательской деятельностью в РФ могут заниматься граждане (физические лица), а также предприятия (юридические лица). Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием юридического лица или без образования юридического лица. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином - индивидуальным предпринимателем, прошедшим государственную регистрацию.

Статус предпринимателя приобретается после государственной регистрации юридического или физического лица. Без регистрации предпринимательская деятельность осуществляться не может. Права, обязанности, ответственность и гарантии предпринимателей регламентируются национальным законодательством.

Признаки предпринимательской деятельности: это самостоятельная деятельность дееспособных граждан и объединений; это инициативная деятельность, направленная на реализацию своих возможностей и удовлетворение общественных потребностей; это процесс (не разовая сделка), направленный на систематическое извлечение прибыли (организационная деятельность на постоянной основе); это законная деятельность, осуществляемая зарегистрированными в установленном порядке физическими и юридическими лицами; риск; динамичность; активный поиск решений; ответственность.

Условия, необходимые для предпринимательской деятельности:

1)экономические условия: наличие спроса и предложения; наличие и доступность денежных средств, приемлемый уровень доходов на инвестированный капитал и доступность заемных средств; наличие специализированных фирм и учреждений, предоставляющих профессиональные услуги: транспортные, торговые, юридические, бухгалтерские, услуги по подбору персонала и др.;

2)социальные условия: стремление покупателя приобрести товар, отвечающий определенному вкусу и моде; наличие нравственных и религиозных норм; существование условий для профессионального роста и развития сотрудников предприятия;

3)правовые условия: наличие необходимой законодательной базы, позволяющей работать в рамках закона с положительным финансовым результатом.

Порядок создания и ликвидации предприятий

Определяющим фактором существования предприятия является спрос на продукцию. Если продукция предприятия не будет пользоваться спросом, ему грозит разорение.

Решение о формировании новых предприятий принимает владелец капитала. На первом этапе капитал нужен для строительства и организации предприятия, закупки достаточных запасов сырья, материалов, найма рабочей силы. На базе первоначальных капиталовложений израсходованных или предназначенных на указанные цели образуется уставный капитал предприятия.

Создание предприятий фиксируется соответствующими документами, в том числе уставом предприятия. Устав предприятия утверждается учредителями и регистрируется местными органами власти. После этого предприятие получает право на соб-

ственную печать и открывает расчетный счет в банке. Учреждение, которое не имеет печати и расчетного счета не является юридическим лицом и не относится к категории «предприятие».

Решение о ликвидации или реорганизации предприятия, как и решение о его создании, принимает его владелец или арбитражный суд, если предприятие оказалось банкротом. [2]

2.4. Организационно-правовые формы предпринимательства в России

Организационно-правовая форма предприятия - это вид и способ структурного построения предприятия, предусмотренные законами и другими правовыми нормами страны. Организационно-правовая форма предприятия зависит от формы собственности, масштаба предприятия, формирования его капитале характера соединения и соподчинения его составляющих.

Граждане вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица в качестве индивидуального предпринимателя с момента государственной регистрации. Гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Граждане также вправе создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими лицами. Предприятия организационные путем, объединения предпринимателей, называют хозяйственными товариществами и обществами. В этих предприятиях уставный капитал разделен на доли (вклады) учредителей. Объединения предпринимателей делятся на объединение лиц и объединение капиталов.

Объединения лиц основаны на личном участии их членов в делах фирмы.

Объединение капиталов предполагает только сложение капиталов. В этом случае руководство и управление может осуществляется наемными органами.

Хозяйственные товарищества являются объединениями лиц, а хозяйственные общества - объединениями капиталов. Различия между товариществами и обществами показаны в таблице 1.

Экономика организаций

Таблица 1 – Различия между товариществами и обществами

Признак	Товарищество	Общество
1. Учредительный документ	Учредительный договор	Устав + Учредительный договор
2. Учредители	Только индивидуальные предприниматели, так как товарищество есть объединение лиц	Физические и юридические лица
3. Ответственность	Неограниченная ответственность в любом случае	В пределах сумм внесенных вкладов
4. Число учредителей	Не может быть создано одним лицом	Может быть создано одним и более лицами
5. Управление	Осуществляется учредителями	Может осуществляться как учредителями, так и наемными лицами
6. Уставный капитал	Не регламентируется законодательством	Строго регламентируются законодательством как вопросы формирования и размера, так и поддержания активов общества на уровне не меньшем уставного капитала
7. Наименование	Должно включать имя хотя бы одного из участников	Может быть произвольным
8. Передача паев	В исключительных случаях	Более свободно
9. Изменение состава	Выбытие полного товарища влечет ликвидацию товарищества	Не влияет на существование

Виды товариществ

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятель-

ностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

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

Виды обществ

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительно ответственностью.

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признаете учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)

ОДО - это коммерческое предприятие, в котором ответственность участников распространяется на определенную часть их имущества, кратную к сумме внесенных вкладов (трехкратную, пятикратную и т.д.). В случае банкротства одного из участников, его ответственность распределяется между остальными участниками (пропорционально или иначе (согласно учредительным документам). Т.о. ОДО занимает промежуточное положение между товариществами и ООО.

Акционерное общество

Акционерное общество (АО) - коммерческая организация, уставный капитал которой образуется за счет номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами. Отличия ОАО от ЗАО представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Отличия ОАО от ЗАО

Признак	ОАО	ЗАО
1. Распределение акций	Существует возможность проводить открытую подписку на выпускаемые акции (т.о. число учредителей и акционеров не ограничено).	Распределение акций производится только среди учредителей или заранее определенного круга лиц. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.
2. Отчетность	Обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков	Не распространяется
3. Число участников	Без ограничений	Не должно превышать 50. Если этот предел превышен, то общество в течение одного года должно быть преобразовано в открытое, иначе оно подлежит ликвидации.
4. Учредители	Любые физические и юридические лица. Могут выступать Российская Федерация, субъект РФ или муниципальное образование.	Физические и юридические лица
5. Уставный капитал	Не менее 1000 МРОТ	Не менее 100 МРОТ

Кооперативы

Кооперативные общества основываются на идее самопомощи. Членство в кооперативе достигается путем приобретения доли, одной или нескольких акций. Но, в отличие от акционерных

Экономика организаций

компаний, голоса распределяются следующим образом: равное право голоса имеет каждый участник, а не один голос на одну акцию.

Кооперативные предприятия имеют ряд особенностей. Установлено максимальное количество акций. Акции не представляются для котировки на фондовых биржах, акции не могут быть проданы. Если участник выходит из кооператива, его акции возвращаются по номинальной стоимости. Прибыль распределяется между участниками посредством дивидендов на стоимость приобретенных акций.

Кооперативы делятся на две категории:

1. Производственный кооператив
2. Потребительский кооператив

Унитарное предприятие

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Учредительный документ – устав. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Учреждения

Учреждением признается некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера. Учреждение может быть создано гражданином или юридическим лицом (частное учреждение) либо соответственно Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации, муниципальным образованием (государственное или муниципальное учреждение).

Малые предприятия

В экономике развитых западных стран значительное место занимают малые предприятия, число которых за последнее время значительно увеличивается и в Российской Федерации. К малым предприятиям в мировой практике относят предприятия по величине таких критериев, как среднее ежегодное число заня-

тых на предприятии работников, сумма прибыли, объем первоначального капитала, объем активов предприятия и ежегодный оборот. В Российской Федерации критерием отнесения предприятий к малым является численность всего персонала, как состоящего в штате, так и работающего по гражданско-правовым договорам.

Интеграция предприятий

Крупномасштабному бизнесу свойственны формы организаций, в основе которых лежит объединение предприятий, фирм в совокупные структуры.

В зависимости от поставленных целей и задач фирмы объединяются на основе либо принципа кооперации, либо принципа концентрации.

Интеграция на основе **кооперации** может быть временной и постоянной, она проводится на основе картельного соглашения, предусматривающего различные организационные формы в виде картели, консорциума, пула и т.д. Кооперируются предприятия, как правило, для совместного выполнения крупных проектов, для осуществления единых задач и координации поведения на рынке сбыта продукции.

Интеграция на основе **концентрации** означает централизацию и концентрацию капитала. Централизация капитала предполагает слияние отдельных капиталов (долевых вкладов в уставный фонд) в единый фонд для совместного использования. Основными организационными формами интеграции фирм на основе принципа концентрации являются синдикат, трест, концерн и другие разновидности.

Существуют 3 основные вида концентрации: горизонтальная, вертикальная и диверсифицированная.

В соответствии с этим различают также две формы развития корпоративных структур:

- 1) органический рост;
- 2) рост через приобретение.

3. ПРОИЗВОДСТВО И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРУКТУРА. ТИПЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

3.1. Производственный процесс и его структура. Производственный цикл. Организация производства

Производство – это процесс создания материальных благ, необходимых для существования и развития общества. Элементы производственного процесса: труд; предмет труда, средства труда.

Производственный процесс – совокупность взаимосвязанных частичных процессов труда и естественных процессов, обеспечивающих превращение предметов труда в готовый продукт. Производственный процесс подразделяется на стадии, а стадии – на частичные процессы и операции.

Стадия производства – это технологически законченная часть производственного процесса, характеризующаяся такими изменениями предмета труда, которые обуславливают переход его в другое качественное состояние.

Производственная операция – это часть процесса труда или производства, выполняемая одним или группой рабочих на отдельном рабочем месте над одним и тем же предметом труда с помощью одних и тех же средств труда. По назначению в процессе производства операции делятся на основные (технологические) и вспомогательные. По способу выполнения или уровню механизации операции подразделяются на машинные, машинно-ручные и ручные.

Прием – часть операции, состоящая из нескольких связанных между собой действий рабочего определенного целевого назначения.

Трудовое движение – это элементарное, простейшее действие рабочего в процессе труда.

Проектирование производственного процесса производится в два этапа. На первом этапе составляется маршрутная технология, где определяется лишь перечень основных операций, которым подвергается изделие. При этом разработка ведется начиная с готового изделия, и кончается первой производственной операцией. Второй этап предусматривает развернутое подетальное и

пооперационное проектирование в обратном направлении – с первой операции до самой последней. Это рабочая документация, на которой основывается производственный процесс.

Производственный цикл

Производственный цикл – это законченный круг производственных операций при изготовлении изделия. Вследствие того, что производственный процесс протекает во времени и пространстве, производственный цикл можно измерить длиной пути движения изделия и его комплектующих элементов, а также временем, в течение которого изделие проходит весь путь обработки. Измерение производственного цикла с помощью длины пути ведется от первого рабочего места, где началась обработка изделия и его компонентов, до последнего.

Длина производственного цикла – это не линия, а площадь, на которой размещаются машины, оборудование, инвентарь. На практике в большинстве случаев определяется не длина пути, а площадь или объем помещения, в котором размещается производство.

Продолжительность производственного цикла во времени – интервал календарного времени от начала первой производственной операции до окончания последней. Производственный цикл включает в себя время технологической обработки (рабочий период) и время перерывов в работе.

Длительность производственного цикла во многом зависит от порядка движения изделий в процессе их обработки. Виды движения изделий: последовательное, параллельно-последовательное, параллельно-прямоточное.

Основными факторами сокращения длительности производственных процессов являются: повышение уровня блочности для изделий крупносерийного и массового производства; упрощение и совершенствование технологических процессов изготовления изделия; унификация и стандартизация составных частей изделия, его конструктивных элементов, элементов технологических процессов, оборудования, оснастки, организации производства;

Углубление подетальной, технологической и функциональной специализации на основе унификации и увеличения программы выпуска изделий и его составных частей и др.

Понятие и принципы организации производства

Организация производства – система мер, направленных на рационализацию сочетания в пространстве и времени вещественных элементов и людей, занятых в процессе производства.

Организация производственного процесса – совокупность методов подбора и сочетания его элементов в пространстве и времени в целях достижения эффективного конечного результата.

Организация производства должна строиться на определенных принципах. Принципы организации производства подразделяются на общие и частные. В соответствии с теорией организации общими принципами организации производства являются: принцип совместимости; принцип актуализации; принцип мобильности; принцип сосредоточения.

Частные принципы организации производства: принцип специализации; принцип параллельности; принцип прямоотчности; принцип пропорциональности; принцип непрерывности; принцип ритмичности; принцип равномерности; принцип автоматичности. [3]

3.2. Общая и производственная структура предприятия.

Различают общую и производственную структуру предприятия:

1. Общая структура предприятия включает производственные подразделения, различные общезаводские службы и хозяйства, организации по управлению предприятием и обслуживанию работников, в том числе связанные с культурно-бытовым обслуживанием работников (жилищно-коммунальное хозяйство, столовые, поликлиники, детские сады и т.п.).

2. Под производственной структурой предприятия понимается состав образующих его участков, цехов и служб, выделенные пространственно, формы их взаимосвязи в процессе производства продукции. Производственные подразделения предприятия – цехи, участки, обслуживающие хозяйства и службы (прямо или косвенно участвующие в производственном процессе), связи между ними составляют его производственную структуру.

Главной особенностью структуры предприятия считается ее динамичность: по мере совершенствования техники и технологии производства изменяется и структура предприятия. Другая особенность структуры предприятия — ее единство с функциями и целями предприятия. Рост показателей деятельности предприя-

тия сопровождается совершенствованием структуры.

Элементы производственной структуры

1. Первичным звеном производственной структуры служит рабочее место.

Рабочим местом называется неделимое звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения определенной производственной или обслуживающей операции, оснащенное соответствующим оборудованием и организационно-техническими средствами.

Рабочее место может быть простым и комплексным, стационарным, подвижным и пространственным, специализированным и универсальным.

2. Участок — производственное подразделение, объединяющее ряд рабочих мест, сгруппированных по определенным признакам, осуществляющее часть общего производственного процесса по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства. На производственном участке помимо основных и вспомогательных рабочих имеется руководитель — мастер участка.

Производственные участки специализируются подетально и технологически.

3. Участки, связанные между собой постоянными технологическими связями, объединяются в цеха. Цех — наиболее сложная система, входящая в производственную структуру. В цехе возникают сложные внутренние и внешние взаимосвязи. Цех является основной структурной единицей крупного предприятия. Он наделяется определенной самостоятельностью, является производственной единицей и выполняет закреплённые за ним производственные функции. Каждый цех получает от заводоуправления единое плановое задание, регламентирующее объем выполняемых работ, качественные показатели и предельные затраты на запланированный объем работ. [3]

3.3. Кооперирование и комбинирование производства

Кооперирование – это планомерно-организованные производственные связи между предприятиями совместно изготавливающими какой-либо вид продукции. Являясь следствием развития специа-

лизации, производственное кооперирование характеризуется относительным постоянством и устойчивостью связей, строгим соблюдением технических условий предприятий-смежников.

Если кооперирование охватывает производственные связи по деталям, узлам, агрегатам, полуфабрикатам, определенным технологическим операциям, которые осуществляются с конкретными предприятиями, то материально-техническое обеспечение включает в себя поставку сырья, материалов, топлива, машин, оборудования и других средств производства любому потребителю.

В промышленности кооперированные связи могут различаться по отраслевому (внутриотраслевое и межотраслевое) и территориальному (внутрирайонное и межрайонное) признакам.

В соответствии с формами специализации в промышленности различают три формы кооперирования: предметное, подетальное и технологическое.

Показатели уровня производственного кооперирования: коэффициент кооперирования; количество предприятий-смежников; соотношение объемов внутрирайонных и межрайонных, внутриотраслевых и межотраслевых кооперированных поставок; доля предметного (агрегатного), подетального и технологического (стадийного) кооперирования в общих кооперированных поставках; средний радиус кооперирования отдельного предприятия и в целом по отрасли.

В российской экономике при плановом ведении хозяйства был достигнут высокий уровень кооперирования производства. Однако затяжной экономический кризис и длительный спад промышленного производства на фоне форсированного процесса приватизации привели к распаду устоявшихся межрегиональных и межотраслевых связей в промышленности.

Комбинирование производства

Комбинирование – это объединение в одном промышленном предприятии нескольких технологически связанных специализированных производств разных отраслей. Ведущее из этих производств определяет профиль, отраслевые особенности, специализацию по выпуску той или иной готовой продукции и в основном внутрипроизводственную структуру предприятия.

Признаки комбинирования следующие:

наличие тесных производственно-технических и экономических связей между производствами, включенными в состав предприятия;

Экономика организаций

пропорциональность по производительности и пропускной способности объединенных в рамках предприятия различных технологически связанных производств;

непрерывность перехода от одного технологического процесса к другому;

пространственное единство, т.е. расположение как правило на одной территории всех частей предприятия, связанных между собой общими коммуникациями;

единство энергетической системы;

общие вспомогательные производства и службы, обслуживающие основные производства;

единое управление.

Комбинирование производства позволяет расширить сырьевую базу, снизить материалоемкость продукции за счет комплексного использования сырья, отходов производства и осуществления непрерывности технологического процесса, снизить транспортные расходы, более эффективно использовать основные производственные фонды и мощности предприятия, сократить длительность производственного цикла, уменьшить производственные отходы и тем самым оказывать благотворное влияние на природную среду, развивать концентрацию производства и получать выгоды от эффекта масштабности и др. [3]

Направление комбинирования промышленного производства:

1) комбинирование на основе сочетания последовательных стадий переработки исходного сырья;

2) комбинирование на основе комплексного использования сырья или нескольких видов исходных материалов;

3) комбинирование на основе утилизации отходов производства.

В зависимости от характера связей между производствами комбинирование делят на три вида: вертикальное, горизонтальное и смешанное.

Показатели комбинирования: удельный вес товарной продукции данного вида, получаемой на комбинатах, в общем ее выпуске всей промышленностью в целом; удельный вес комбинатов в объеме продукции, численности промышленно-производственного персонала или стоимости основных фондов отрасли; отношение стоимости продуктов, получаемых на основе комбинирования производства к стоимости продуктов некомбинированных предприятий; степень комплексного использования в

производстве первичного сырья; коэффициент комбинирования как отношение валового оборота к валовой продукции.

3.4. Специализация и виды цехов

Организация цехов определяется двумя основными факторами - формой специализации и особенностями технологических процессов.

1. При технологическом типе структуры цех специализируется на выполнении однородных операций.

2. При предметном типе цехи специализируются на изготовлении определенного изделия или его части, применяя при этом различные технологические процессы.

3. Широкое распространение получил смешанный (предметно-технологический) тип производственной структуры. В этом случае заготовительные цехи и участки организованы по технологическому принципу, а обрабатывающие — по предметному.

Функциональные подразделения предприятия

Промышленные предприятия могут быть организованы с полным и неполным циклом производства. Предприятия с полным циклом производства имеют все необходимые цехи и службы для изготовления сложного изделия, а на предприятиях с неполным циклом производства отсутствуют некоторые цехи, относящиеся к определенным стадиям производства.

Виды цехов

1. Основные цеха.
2. Вспомогательные цеха.
3. Подсобные цеха.
4. Побочные цеха.

5. Инфраструктура предприятия: складские и транспортные подразделения, жилищно-коммунальные структуры, столовые, санатории, учебные заведения и т.д. [3]

3.5. Типы организации промышленного производства

Тип производства — категория производства, выделяемая по признакам стабильности объема выпуска изделий, типа применяемого оборудования, квалификации кадров, трудоемкости операций и длительности производственного цикла. На практике различают три типа организации промышленного производства:

1. Единичное производство характеризуется широким ассортиментом продукции и малым объемом выпуска одинаковых изделий.

2. Серийное производство характеризуется изготовлением ограниченного ассортимента продукции. Партии изделий повторяются через определенные промежутки времени. В зависимости от размера серии различают мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производства.

3. Массовое производство характеризуется изготовлением отдельных видов продукции в больших количествах в течение продолжительного периода.

Тип организации производства формируется в зависимости от преобладания специализации цехов и производственных процессов. Например, на предприятиях единичного и мелкосерийного производства наиболее прогрессивными формами организации производства являются предметный и смешанный типы специализации, обеспечивающие замкнутый цикл изготовления однотипных деталей.

Характерной особенностью серийного и крупносерийного типа организации производства является технологическая специализация на основе выделения замкнутых крупных производственных подразделений.

В массовом производстве существуют все виды специализации со своей спецификой. Характерная черта специализации массового производства — выделение предприятий по типу конечной сборки выпускаемой продукции.

3.6. Организация структурных подразделений предприятия

Энергетическое хозяйство. Промышленные предприятия в процессе производства потребляют различную энергию (электроэнергию, газообразное, жидкое и твердое топливо, горячую и холодную воду, пар, сжатый воздух, кислород, ацетилен и т.д.) и используют энергоносители различных видов и параметров. Для поддержания нормального хода производственного процесса на каждом предприятии требуется организация устойчивого энергоснабжения. Эта задача возложена на энергетическое хозяйство.

Основное назначение энергетического хозяйства предприя-

Экономика организаций

тия – бесперебойное снабжение производства всеми видами энергии при соблюдении техники безопасности, выполнении требований к качеству и экономии энергоресурсов.

Основные задачи энергетического хозяйства предприятия:

1) определение потребности предприятия в энергоресурсах и наиболее экономичных способов ее покрытия;

2) организация устойчивого энергоснабжения предприятия и его подразделений в точном соответствии с потребностью;

3) рациональная организация эксплуатации, технического обслуживания и ремонта энерготехнического оборудования и сетей на предприятии;

4) разработка и проведение мероприятий, направленных на сокращение энергопотребления, экономию энергии и всех видов топлива, использование вторичных энергоресурсов и нетрадиционных источников энергии, сокращение затрат на энергоснабжение предприятия и содержание энергетического хозяйства.

Подсистемы энергетического хозяйства:

1) генерирующая подсистема ;

2) передающая и распределительная подсистема;

3) потребляющая подсистема.

Отличительной особенностью энергоснабжения является отсутствие возможности создания существенных запасов энергии (не путать с запасами энергоносителей), что вынуждает производить и потреблять энергию одновременно, а также обеспечивать соразмерность по величине ее производства и потребления. Режим производства энергии в каждый момент времени зависит от режима ее потребления. Важной особенностью организации энергетического хозяйства предприятия является недопустимость сбоев в энергопитании технологических средств, участвующих в производстве товарной продукции: энергетическое хозяйство должно обеспечивать надежность и бесперебойность энергоснабжения. Объем и структура энергопотребления промышленного предприятия, организация его энергоснабжения зависят от энергоемкости производства, производственной мощности и размера предприятия, , вида выпускаемой продукции и характера технологических процессов..

Инструментальное, ремонтное, складское хозяйство рассматривается студентами самостоятельно.

4. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

4.1. Понятие и элементы организационной структуры

Организационная структура управления предприятием – это состав отделов, служб и подразделений в аппарате управления, системная их организация, характер соподчиненности и подотчетности друг другу, а также набор связей, порядок распределения функций управления по различным уровням иерархии.

Типы организационных структур управления: линейные, функциональные, дивизиональные, адаптивные

4.2. Линейная структура

Сущность линейной структуры управления состоит в том, что указание и приказы для подчиненных могут передаваться только 1 лицом (руководителем), который получает информацию только от лиц, подчиненных непосредственно ему, принимает решения по всем вопросам, относящимся к подчиненной ему части управления, несет ответственность за его работу перед руководством. Схематично линейная структура управления показана на рисунке 1.



Рисунок 1 – Линейная структура управления

Примером линейной структуры может быть мелкое предприятие с несложным производством или какая-нибудь военизированная структура.

Преимущества и недостатки линейной структуры управления:

Преимущества: четкое распределение обязанностей и полномочий, что создает условия для оперативного принятия решений и необходимую дисциплину в коллективе.

Недостатки: жесткость, негибкость, неприспособленность к дальнейшему росту и развитию предприятия, т.е. при увеличении предприятия растет численность занятых и как следствие меняется структура управления; большой объем информации, передаваемой от одного уровня управления к другому; ограничение инициативы у работников низших уровней управления; высокие требования к квалификации руководителей и их компетенции по всем вопросам производства и управления

4.3. Функциональная и штабная структура управления

Функциональная структура управления сложилась как неизбежный результат усложнения процесса управления.

Особенность функциональной структуры заключается в том, что хотя и сохраняется единоначалие по отдельным функциям управления формируются специальные подразделения или отделы. Схематично функциональная структура управления показана на рисунке 2.



Рисунок 2 – Функциональная структура управления

Создание функциональной структуры сводится к группировке персонала по задачам, которые он выполняет.

Штабная структура управления.

Представляет собой создание при основных звеньях линейной структуры функциональных подразделений. Основная роль этих подразделений в подготовке проектов решений, которые

вступают в силу после утверждения линейными руководителями. Схематично штабная структура управления представлена на рисунке 3.

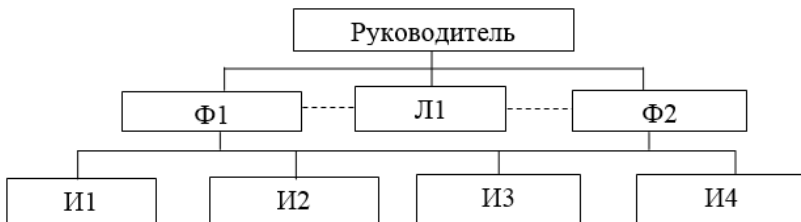


Рисунок 3 – Штабная структура управления

Наряду с линейными руководителями существуют руководители функциональных подразделений (планового, технологического, финансового отдела).

Преимущества: стимулирует деловую и профессиональную специализацию и тем самым повышает компетентность управления в целом.

Недостатки: функциональные отделы могут быть более заинтересованные в реализации целей и задач своих подразделений, чем общих целей всей организации; цепь команд от руководителя до исполнителя становится очень длинной. [1]

4.4. Дивизиональная и адаптивная структура

Необходимость создания этой структуры была вызвана резким увеличением размеров предприятия. Крупные организации стали создавать производственные отделения, предоставляли им определенную самостоятельность, но сохраняли при этом жесткий контроль по вопросам стратегии развития, инвестиций, научно-исследовательских разработок.

Отделение формируются по одному из 3-ех критериев: по выпускаемой продукции или предоставляемым услугам (продуктовая специализация); по ориентации на потребителя; по обслуживаемым территориям.

Преимущества: более эффективная реакция на окружающую среду; продуктовая структура позволяет легче с разработкой

новой продукции; региональная позволяет более эффективно учитывать местное законодательство; потребительское позволяет более эффективно учитывать вопросы потребителя.

Недостатки: необходимость создания промежуточных уровней управления, что привело к росту затрат на содержание управленческого аппарата.

Адаптивная структура управления обеспечивает быструю реакцию предприятия на изменения внешней среды. Эта структура ориентируется на ускоренную реализацию сложных программ и проектов.

Есть 2 типа адаптивных структур:

1. Проектный. Формируется при разработке проектов; для управления проектами формируется команда работающая на временной основе, назначаются руководитель проекта, отвечающий за планирование проекта, за ход выполнения работ, за расходование ресурсов; по завершении проекта структура распадается.

Такая структура обладает большой гибкостью, но при проведении нескольких проектов приводит к дроблению ресурсов и усложнению развития организации в целом.

2. Матричный, который представляет собой решетчатую организацию, построенную на принципе двойного подчинения с одной стороны – непосредственному руководителю функциональной службы, с другой – руководителю проекта.

Преимущества: позволяет достичь определенной гибкости, дает возможность перераспределять кадры в зависимости от потребности проекта.

Недостатки: сложность структуры, подрыв принципа единичности и высокая зависимость успеха от личных взаимоотношений между сотрудниками. [1]

5. ИМУЩЕСТВО И КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Понятие имущества предприятия и его состав

Для осуществления своей деятельности предприятие должно располагать определенным набором экономических ресурсов (или факторов производства) — элементов, используемых для производства экономических благ. Обычно в экономической литературе все, что предприятие имеет и использует в производственной деятельности, называется имуществом предприятия.

Состав применяемых предприятием экономических ресурсов различен. Особое значение для успеха производственной деятельности имеет наличие определенного запаса ресурсов длительного пользования, или капитала.

Различают две основные формы капитала: физический (материально-вещественный) капитал (машины, здания, сооружения, сырье) и человеческий капитал (общие и специальные знания, трудовые навыки, производственный опыт), что отражает все возрастающую роль человеческого фактора в развитии современного производства, особое значение инвестиций (капитальных вложений) в образование, профессиональную подготовку и т.п. В более строгом смысле человеческий капитал является особой разновидностью трудовых ресурсов, которыми располагает предприятие.

Имущество предприятия — материальные и нематериальные элементы, используемые предприятием в производственной деятельности. Имущество — это материальная база деятельности предприятия, его основное богатство. Имущество обладает тем свойством, что одновременно служит источником и доходов и расходов. Полноценно функционирующее имущество приносит его собственнику доход, предопределяет его благосостояние. Наоборот, не вовлеченное в оборот, лишнее имущество становится обузой для собственника.

Имущество предприятия первоначально создается за счет имущества, переданного ему учредителями в виде вкладов (взносов, паев). Имущество предприятия увеличивается в процессе производственной и хозяйственной деятельности. Оно может быть объектом сделок, отчуждаться, закладываться и т.п.

Обычно имущество пред-приятия обособлено от имуще-

ства учредителей, участников и работников. Предприятие отвечает по своим долгам принадлежащим ему имуществом, на которое могут быть обращены иски хозяйственных партнеров или кредиторов в случае невыполнения предприятием каких-либо обязательств перед ними.

При признании предприятия несостоятельным (банкротом) его имущество в соответствии с установленными законами процедурами может использоваться для удовлетворения требований кредиторов. Оставшееся после этого имущество ликвидируемого предприятия передается его учредителям (участникам), имеющим на это имущество вещные права или обязательственные права в отношении предприятия. По российскому законодательству учредители и участники предприятия имеют обязательственные права в отношении хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов. На имущество государственных муниципальных унитарных предприятий, а также дочерних обществ учредители имеют право собственности или иные права. [4]

Управление имуществом

Любое имущество нуждается в управлении. На сегодняшний день функции управления имуществом рассредоточены между различными управленческими и вспомогательными подразделениями. Целостной системы управления еще не создано. Управление имуществом – это комплексная система мероприятий по воспроизводству, обновлению, совершенствованию и рациональному использованию имущества предприятия. Цели управления имуществом сводятся к следующему:

1) защищать имущество, т.е. не допускать его потерю в результате судебных разбирательств при незаконных посягательствах со стороны третьих лиц, защищать от рискованных случаев с помощью страхования и другими способами;

2) сохранять имущество, т.е. не допускать возможности краж, невыгодных распродаж и других отрицательных действий;

3) постоянно поддерживать имущество в рабочем состоянии путем проведения систематических ремонтных и сервисных работ;

4) обновлять и повышать технический уровень имущества, например, осуществлять замену устаревшего оборудования на новое, более совершенное и производительное;

5) повышать полезную стоимость имущества, т.е. проводить работы по реконструкции помещений, новому капитальному строительству, облагораживанию земельных участков, террито-

рий предприятия, его коммуникаций и подъездных путей;

б) обеспечивать наиболее полное использование полезных свойств всех компонентов имущества: зданий, сооружений, машин и оборудования.

Состав имущества предприятия

1. К числу материально-вещественных элементов относятся земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование, сырье, полуфабрикаты, готовые изделия, денежные средства.

2. Нематериальные элементы создаются в процессе жизнедеятельности предприятия. К ним относятся: репутация фирмы, круг постоянных клиентов, название фирмы и используемые товарные знаки, навыки руководства, квалификация персонала патентованные способы производства, ноу-хау, авторские права, контракты и т.п., которые могут быть проданы или переданы.

Имущество предприятия – главный компонент капитала. Финансовые результаты предприятия во многом зависят от того, какое имущество имеется на предприятии, какими характеристиками это имущество обладает и насколько полно оно используется.

5.2. Виды и элементы капитала предприятия

Целесообразно различать капитал реальный, т.е. существующий в форме средств производства, и капитал денежный, т.е. существующий в форме денег и используемый для приобретения средств производства, как совокупность источников средств для обеспечения хозяйственной деятельности предприятия. Рассмотрим сначала денежный капитал. [4]

Собственный и заемный капитал

Средства, обеспечивающие деятельность предприятия, обычно делятся на собственные и заемные.

Заемный капитал - это капитал, который привлекается предприятием со стороны в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и других внешних источников на конкретный срок, на определенных условиях под какие-либо гарантии. Использование заемного капитала для финансирования деятельности предприятия, как правило, выгодно экономически, поскольку плата за этот источник в среднем ниже, чем за акционерный капитал. Кроме того, привлечение этого источника позво-

ляет собственникам и менеджерам существенно увеличить объем контролируемых финансовых резервов, т.е. расширить инвестиционные возможности предприятия.

Долгосрочный банковский кредит предоставляют коммерческие банки и другие кредитные организации, имеющие лицензию ЦБ РФ на осуществление банковских операций. В основном банки выдают краткосрочные кредиты (до 12 месяцев). Эти кредиты используются для финансирования текущих операций и поддержания ликвидности и платежеспособности предприятия. Долгосрочные кредиты используются в основном для финансирования затрат по капитальному строительству, реконструкции и другим капитальным вложениям, а потому они должны окупиться за счет будущей прибыли, ожидаемой в результате проводимых мероприятий. Поэтому получение долгосрочного кредита сопровождается предоставлением банку экономических расчетов, подтверждающих способность заемщика расплатиться в дальнейшем за полученный кредит и погасить его в срок. Кроме того кредитный договор может предусматривать целевое использование кредита.

В качестве привлеченных источников финансовых ресурсов предприятий может выступать кредиторская задолженность различных видов, но более всего поставщиков, в том числе и просроченная, при наличии которой к предприятию в соответствии с договором применяются имущественные санкции.

Собственный капитал предприятия представляет собой стоимость (денежную оценку) имущества предприятия, полностью находящегося в его собственности. Собственный капитал предприятия складывается из различных источников: уставного (складочного) капитала, различных взносов и пожертвований, прибыли, непосредственно зависящей от результатов деятельности предприятия.

Уставный капитал

Уставный капитал представляет собой совокупность средств (вкладов, взносов, долей) учредителей (участников) в имущество при создании предприятия для обеспечения его деятельности в размерах, определенных учредительными документами.

Уставный капитал является первоначальным, исходным капиталом для предприятия. Его величина определяется с учетом предполагаемой хозяйственной (производственной) деятельности и фиксируется в момент государственной регистрации предприятия.

Экономика организаций

В оплату уставного капитала могут поступать денежные и имущественные взносы. К имущественным взносам относятся:

здания, сооружения, оборудование, материальные ресурсы и другие материальные ценности;

имущественные права (права пользования водой, землей, зданиями, сооружениями, оборудованием и т.д.);

интеллектуальная собственность;

ценные бумаги;

средства в иностранной валюте (для акционерных обществ, создаваемых с участием иностранного лица).

Уставный капитал можно рассматривать как экономический фундамент предприятия. Уставный капитал в денежном выражении, как правило, используется на приобретение зданий, сооружений, оборудования и других активов, которые не предназначены для продажи.

Размеры уставного капитала

Уставный капитал не может быть меньше размера, предусмотренного соответствующими законами. Для образования предприятия отдельные акты большинства стран требуют оплаты не всего капитала, а только его части — остальная часть может быть внесена в течение установленного времени.

Расчет величины уставного капитала входит в проект бизнес-плана, осуществляется на основе необходимых технико-экономических и сметно-финансовых расчетов и предварительной оценки прибыльности проекта.

Для соответствующих расчетов можно использовать данные, полученные из опыта аналогичных предприятий, или опираться на расчеты специалистов в этой области предпринимательства. Прежде всего необходимо определить единовременные и текущие вложения капитала, себестоимость и рентабельность единицы продукции и другие показатели.

Размеры уставного капитала не являются неизменной (постоянной) величиной. Уставный капитал может изменяться в связи с изменением размеров имущества предприятия.

Предприятие обязано ежегодно проводить оценку своих чистых активов. Если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость таких активов окажется меньше уставного капитала, то предприятие обязано объявить и зарегистрировать уменьшение уставного капитала.

Добавочный капитал является по сути дополнением к уставному капиталу и включает сумму дооценки основных

Экономика организаций

средств, объектов капитального строительства и других материальных объектов имущества организации со сроком полезного использования свыше 12 месяцев, проводимой в установленном порядке, а также сумму, полученную сверх номинальной стоимости размещенных акций.

Резервный капитал. Источники могут создаваться в организации либо в обязательном порядке, либо в том случае, если это предусмотрено в учредительных документах. Законодательством РФ предусмотрено обязательное создание резервных фондов в акционерных обществах открытого типа и организациях с участием иностранных инвестиций. Величина резервного фонда определяется в уставе АО и не должна быть менее 15% уставного капитала. Средства резервного капитала предназначены для покрытия убытков, а также выкупа собственных акций в случае отсутствия иных средств. [4]

Основной и оборотный капитал

Капитал в материально-вещественном воплощении подразделяется на основной и оборотный капитал. К основному капиталу относятся материальные факторы длительного пользования, такие, как здания, сооружения, машины, оборудование и т.п. Оборотный капитал расходуется на покупку средств для каждого производственного цикла (сырья, основных и вспомогательных материалов и т.п.), а также на оплату труда. Основной капитал служит в течение ряда лет, оборотный — полностью потребляется в течение одного цикла производства. Основной капитал в большинстве случаев отождествляется с основными фондами (основными средствами) предприятия. Однако понятие основного капитала шире, так как кроме основных фондов (зданий, сооружений, машин и оборудования), представляющих его значительную часть, в состав основного капитала включается также незавершенное строительство и долгосрочные инвестиции — денежные средства, направленные на прирост запаса капитала.

6. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

6.1. Понятие и сущность основных фондов

Основные фонды предприятия представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, длительно (в течение нескольких производственных циклов) участвующих в процессе производства в неизменной натуральной форме и переносящих свою стоимость на изготовленную продукцию по частям по мере износа.

Износ основных фондов учитывается по установленным нормам амортизации, сумма которой включается в себестоимость продукции. После реализации продукции начисленная амортизация накапливается в особом амортизационном фонде, который предназначается для новых капитальных вложений. Таким образом, единовременно авансированная стоимость в основные фонды совершает постоянный кругооборот, переходя из денежной формы в натуральную, в товарную и снова в денежную. В этом состоит экономическая сущность основных фондов.

Закон воспроизводства основных фондов выражается в том, что их стоимость полностью восстанавливается, обеспечивая возможность для постоянного обновления средств труда. При простом воспроизводстве за счет амортизационного фонда формируют новую систему орудий труда, равную по стоимости изношенным. Для расширения производства требуются новые вложения средств, привлекаемые дополнительно из прибыли, взносов учредителей, эмиссии ценных бумаг, кредитов и др. [4]

6.2. Классификация основных фондов предприятия

Существует несколько классификаций основных фондов.

1. В зависимости от участия в сфере материального производства: производственные и непроизводственные.

2. В зависимости от непосредственного участия в производственном процессе основные фонды подразделяются на активные и пассивные.

3. В зависимости от целевого назначения и выполняемых

функций (по вещественно-натуральному составу) основные фонды промышленности по своему составу подразделяются на следующие группы:

- 1) здания: производственные здания, непроизводственные и жилье;
- 2) сооружения: надземные и подземные;
- 3) передаточные устройства;
- 4) машины и оборудование: силовые машины, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие предметы, вычислительная техника;
- 5) транспортные средства;
- 6) инструменты, инвентарь и принадлежности;
- 7) прочие основные фонды.

4. По стадии использования ОПФ делятся на находящиеся в эксплуатации; в запасе; в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации; на консервации.

5. В зависимости от имеющихся прав на объекты ОПФ делятся на объекты ОПФ, принадлежащие организации на праве собственности (в том числе сданные в аренду); объекты ОПФ, полученные организацией в аренду; объекты ОПФ, находящиеся у организации в оперативном управлении или хозяйственном ведении.

Структура основных фондов предприятия

1. Соотношение различных групп основных фондов по вещественно-натуральному составу в их общей стоимости представляет собой производственную (или видовую) структуру основных фондов.

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

3. Возрастная структура основных средств характеризует распределение средств по возрастным группам (до 5 лет, 5-10 лет, 10-15 лет, 15-20 лет, свыше 20 лет).

Видовая структура основных фондов зависит от отрасли. Например, доля зданий наиболее велика в пищевой промышленности (44%), сооружений - в топливной промышленности (17%), передаточных устройств - в электроэнергетике (32%), машин и оборудования - на предприятиях машиностроительного комплекса и в строительстве (45% и выше). [4]

6.3. Виды оценки ОПФ

Основные фонды предприятия могут иметь моментную оценку, то есть оценку на конкретный момент времени. Наиболее полное представление о наличии и динамике (поступлении и выбытии) основных фондов дает баланс основных фондов. Такой баланс наряду с данными о наличии основных фондов на начало (Φ_n) и конец (Φ_k) отчетного периода содержит данные об их поступлении (Γ) из различных источников и об их выбытии (B) по различным причинам:

$$\Phi_k = \Phi_n + \Gamma - B.$$

В ряде случаев требуется характеристика наличия основных фондов в среднем за тот или иной период, поскольку и этом периоде происходит движение (изменение наличия) основных фондов вследствие их поступления и выбытия.

Средняя годовая стоимость (объем) основных фондов определяется по данным балансовой стоимости о наличии основных фондов на начало каждого месяца года по формуле:

$$\bar{\Phi} = \frac{\frac{\Phi_1}{2} + \Phi_2 + \dots + \frac{\Phi_n}{2}}{n - 1},$$

где n — число дат.

Среднегодовая стоимость основных фондов может быть использована для определения годовой суммы начисленной амортизации и расчета показателей эффективности их использования.

Поскольку основные фонды функционируют длительное время и снашиваются по частям, то в каждый конкретный момент времени любой элемент основных фондов может иметь несколько денежных оценок. Различают оценку основных фондов по первоначальной стоимости и восстановительной. Каждая из них, в свою очередь, может быть рассчитана как полная и как остаточная, т.е. стоимость за вычетом износа.

Полная первоначальная стоимость — это стоимость основных фондов в фактических ценах на момент ввода их в эксплуатацию, которая включает все затраты на сооружения и приобретение основных фондов, а также расходы на их транспортировку и монтаж. В этой оценке основные фонды поступают на баланс

предприятий (до момента переоценки основных фондов) и являются базой для расчета амортизационных отчислений.

Полная восстановительная стоимость — это сумма затрат, необходимых для воспроизводства в новом виде основных фондов и современных условиях. Восстановительная стоимость определяется на основе инвентаризации и переоценки основных фондов.

Остаточная (или стоимость за вычетом износа) стоимость как первоначальная, так и восстановительная определяется путем вычитания из полной стоимости суммы износа основных фондов. Эта стоимость дает представление о фактической величине стоимости основных фондов, не перенесенной на готовый продукт. [4]

6.4. Показатели, характеризующие основные фонды предприятия

1. Показатели движения основных средств:

1) коэффициент поступления (ввода, прироста)

$$K_{пост} = \frac{\Pi}{\Phi_k},$$

где Π – стоимость поступивших ОС; Φ_k – стоимость на конец периода;

2) коэффициент обновления

$$K_{обн} = \frac{\Pi_n}{\Phi_k},$$

где Π_n – стоимость введенных ОС;

3) коэффициент выбытия

$$K_{выбытия} = \frac{B}{\Phi_n},$$

где B – стоимость выбывших ОС; Φ_n – стоимость ОС на начало периода.

4) коэффициент ликвидности

$$K_{лик} = \frac{Л}{\Phi_n},$$

где $Л$ – стоимость реализованных ОС; Φ_n – стоимость на начало периода.

5) коэффициент интенсивности обновления

$$K_{инт} = \frac{B}{П_n} ,$$

где B – стоимость выбывших ОС; П_н – стоимость вновь введенных ОС.

2. Показатели эффективности использования средств труда

Для характеристики эффективности использования основных средств применяют систему показателей, которая включает обобщающие и частные показатели. Обобщающие показатели отражают использование всех основных производственных средств, а частные — использование отдельных их видов.

1) фондоотдача — выпуск продукции в стоимостном выражении на единицу (рубль) стоимости основных производственных фондов, является наиболее общим показателем эффективности использования основных средств.

Она рассчитывается путем деления объема произведенной данным периоде продукции (*Q*) на среднюю за этот период, стоимость основных производственных фондов (*Ф*):

$$V = \frac{Q}{\Phi} .$$

Фондоотдача показывает, сколько продукции получено с каждого рубля, вложенного в основные фонды; чем лучше используются основные фонды, тем выше показатель фондоотдачи.

2) фондоемкость продукции (показатель обратный фондоотдаче) позволяет судить об использовании основных производственных фондов.

Фондоемкость продукции рассчитывается путем деления среднегодовой стоимости основных производственных фондов на стоимость произведенной в течение года продукции:

$$V_e = \frac{\bar{\Phi}}{Q} .$$

3) фондовооруженность труда – общий показатель, характеризующий оснащенность работников предприятия основными фондами. Она рассчитывается как отношение средней годовой стоимости ОПФ к среднесписочной численности работников.

$$\Phi_v = \frac{\bar{\Phi}}{T} .$$

4) рентабельность ОС

$$R_{oc} = \frac{\Pi}{\Phi} .$$

3. Показатели, характеризующие состояние ОПФ:

1) коэффициент износа

$$K_{изн} = \frac{И}{\Phi} ,$$

где И – сумма износа; Φ – полная стоимость наличных ОПФ.

2) Коэффициент годности

$$K_{годн} = \frac{\Gamma}{\Phi} ,$$

где Γ – остаточная стоимость ОС; Φ – полная стоимость наличных ОПФ.

4. Показатели, характеризующие степень использования ОПФ:

1) Коэффициент сменности

$$K_{см} = \frac{T_{см}}{B} ,$$

где $T_{см}$ – общее количество отработанных станко-смен; B – количество установленного оборудования.

2) коэффициент экстенсивного использования оборудования ($K_{экст}$) – показывает, как используется фонд рабочего времени оборудования и определяется по формуле:

$$K_{экст} = \frac{T_{об.ф}}{T_{об.пл}} ,$$

где $T_{об.ф}$ и $T_{об.пл}$ – соответственно фактическое и плановое время работы оборудования (ч).

3) коэффициент интенсивного использования оборудования (по мощности)

$$K_{инт} = \frac{Q_{ф}}{Q_{пл}} = \frac{Q_{ф}}{M}$$

4) коэффициент интегрального использования оборудования ($K_{интегр}$) показывает, насколько эффективно используется

оборудование как по времени, так и по мощности, и определяется по формуле:

$$\text{Кинтегр} = \text{Кэкст} * \text{Кинт}$$

6.5. Износ и амортизация. Способы начисления амортизации

Различают физический и моральный износ основных средств. Физический износ представляет собой утрату основными фондами своих производственно-технических качеств в процессе эксплуатации и влияния природно-климатических условий. Моральный износ проявляется в потере экономической эффективности и целесообразности использования основных производственных фондов до истечения срока полного физического износа.

Моральный износ первого вида характеризуется уменьшением стоимости машин и оборудования вследствие удешевления их воспроизводства в связи с ростом производительности труда, повышением технического уровня заводов изготовителей. Также вызван уменьшением рабочего времени для выпуска машин одной и той же конструкции. Моральный износ второго вида является следствием создания более экономичных, технически совершенных и производительных машин в результате НТП.

Амортизация – это процесс перенесения стоимости изношенной части основных производственных фондов на создаваемую продукцию или выполняемые работы. Она характеризует ту часть стоимости основных производственных фондов, которую они теряют в процессе производства и переносят на производимый продукт. Снашивание ОПФ (амортизация) определяется через амортизационные отчисления, включаемые в себестоимость продукции. Возмещение изношенных основных фондов осуществляется за счет амортизационных отчислений. По мере реализации продукции денежные суммы, соответствующие снашиванию основных фондов, накапливаются в так называемом амортизационном фонде, назначением которого является обеспечение полного восстановления (реновации) выбывших основных фондов. Кроме того, амортизационные отчисления должны обеспечить частичное восстановление основных фондов, которое осуществляется в ходе капитального ремонта и модернизации.

Размер амортизационных отчислений (в процентах к балан-

совой стоимости основных фондов) представляет собой норму амортизации. Норма амортизации представляет собой отношение годовой суммы амортизации к первоначальной стоимости какого-либо средства труда, выраженное в процентах. Норма амортизационных отчислений определяет долю балансовой стоимости основных фондов (%), которая должна быть перенесена на произведенную продукцию в течение года.

Существует классификация методов начисления амортизации. Во-первых, их можно разделить на обычную и ускоренную амортизацию.

Обычная амортизация, в свою очередь делится на равномерно-прямолинейную (происходит равномерное списание стоимости основных фондов в течение установленного срока его службы); в зависимости от срока службы; в зависимости от произведенной работы.

Ускоренная амортизация бывает: равномерно-прямолинейной; регрессивной; прогрессивной; прогрессивно - регрессивной. [7]

Методы начисления амортизации

1. Линейный метод предполагает равномерное начисление амортизации в течение всего срока полезного использования имущества. В соответствии с ним месячная сумма амортизации рассчитывается как произведение первоначальной (восстановительной) стоимости объекта и нормы амортизации, т.е.

$$A = \Phi_n * \frac{H_a}{100\%}$$

где А – годовая (месячная) сумма амортизации (руб);
Фп – первоначальная стоимость основных средств (руб);
На – норма амортизации (%).

Норма амортизации для каждого объекта определяется по формуле:

$$H_a = \frac{1}{t} * 100\%$$

где t – срок полезного использования (годы, месяцы).

2. Нелинейный метод обуславливает ежемесячное снижение амортизационных отчислений. В данном случае месячная сумма амортизационных отчислений определяется как произведение остаточной стоимости объекта амортизируемого имущества и нормы амортизации, т.е.

Экономика организаций

$$A = \Phi_o * \frac{H_a}{100\%} ,$$

где Φ_o – остаточная стоимость основных средств (руб).
Норма амортизации определяется по формуле:

$$H_a = \frac{2(3)}{t} * 100\% .$$

При определении нормы амортизации пользуются коэффициентом ускорения 2 или 3.

Снижение амортизационных отчислений производится до месяца, в котором остаточная стоимость достигает 20% от его первоначальной (восстановительной) стоимости. В течение оставшегося срока полезного использования организация должна равномерно начислять амортизацию, месячная сумма которой исчисляется по формуле:

$$A = B/M,$$

где B – базовая стоимость объекта, используемая для дальнейших расчетов (руб);

M – количество месяцев, оставшихся до истечения полезного использования объекта.

3. По сумме чисел лет полезного использования.

$$H_a = \frac{t}{\sum_{i=1}^t i} * 100\% ,$$

$$A = \Phi_n * \frac{H_a}{100\%}$$

4. Пропорционально объему выпущенной продукции. В этом случае списывается такая часть стоимости оборудования, какая часть продукции произведена за период.

$$H_a = \frac{Q}{M} * 100\% ,$$

где Q – объем произведенной продукции за период;
 M – мощность основного средства.

$$A = \Phi_n * \frac{H_a}{100\%} .$$

7. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1. Понятие и сущность оборотных средств

Непременным условием для осуществления предприятием хозяйственной деятельности является наличие оборотных средств. В процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятие нуждается в денежных средствах, необходимых для закупки сырья и материалов, выплаты заработной платы и т.д., а затем в средствах, которые требуются на ее реализацию. Оборотные средства — это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения.

Оборотные фонды – это часть производственных фондов предприятия, вещественные элементы которых в процессе производства расходуются в течение одного производственного цикла и их стоимость переносится на себестоимость продукции целиком и сразу, при этом они теряют свою натурально-вещественную форму. Оборотные производственные фонды обеспечивают непрерывность производственного процесса.

Фонды обращения – это средства предприятия, закрепленные в сфере обращения. Фонды обращения обеспечивают реализацию произведенной продукции на рынке. Сущность оборотных средств заключается в необходимости обеспечения бесперебойного функционирования процесса производства и процесса обращения. Функционируя, производственные средства совершают непрерывный кругооборот, который можно разделить на 3 фазы: в первой фазе (Д-Т) оборотные средства превращаются в товар, во второй (Т-П-Т) – оборотные средства, участвуя в процессе производства, принимают форму незавершенного производства, полуфабрикатов и готовых изделий, в третьей фазе (Т`-Д`) оборотные средства в форме готовой продукции в процессе ее реализации снова превращаются в деньги.

Оборотные средства, затрачиваемые в ходе изготовления продукции и ее реализации, полностью потребляются и переносят свою стоимость на продукцию в течение одного года или опе-

рационного цикла. Операционный цикл включает следующие этапы:

- 1) приобретение сырья и материалов;
- 2) производственная обработка сырья и материалов, выплата зарплаты;
- 3) переход продукции из «незавершенного производства» в «готовую продукцию»;
- 4) реализация готовой продукции;
- 5) поступление наличных денег от покупателей.

7.2. Состав и классификация оборотных средств предприятия

Элементы оборотных средств

1. Оборотные производственные фонды включают:

- 1) производственные запасы;
- 2) незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;
- 3) расходы будущих периодов.

2. Фонды обращения состоят из следующих элементов:

- 1) готовая продукция на складах;
- 2) товары в пути (отгруженная продукция);
- 3) денежные средства;
- 4) средства в расчетах с потребителями и дебиторская задолженность.

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств или их составными частями называется структурой оборотных средств. Структура оборотных средств зависит от отраслевой принадлежности предприятия, характера и особенностей организации производственной деятельности, условий снабжения и сбыта, расчетов с потребителями и поставщиками.

На рисунке 4 показана структура оборотных средств предприятия.

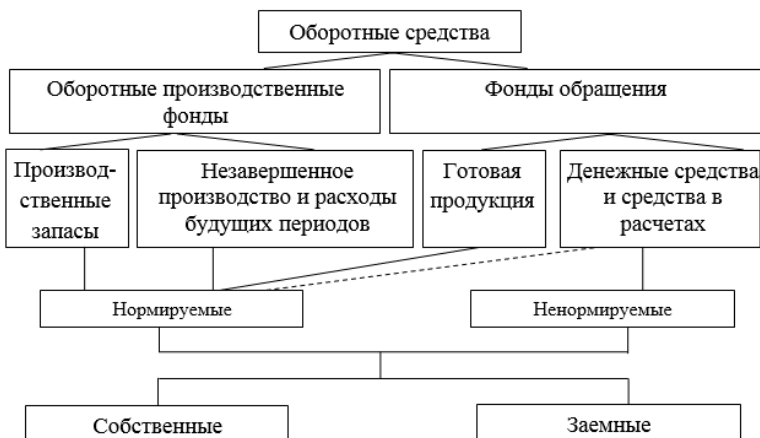


Рисунок 4 – Структура оборотных средств предприятия

7.3. Нормирование оборотных средств

Нормирование оборотных средств – это установление экономически обоснованных нормативов запаса по элементам оборотных средств, необходимых для нормальной деятельности предприятия. Целью нормирования является определение рационального размера оборотных средств, отвлекаемых на определенный срок в сферу производства и сферу обращения.

Норматив оборотных средств устанавливает их минимальную расчетную сумму, постоянно необходимую предприятию для работы. Фактические запасы сырья, денежных средств и т. д. могут быть выше или ниже норматива либо соответствовать ему. Это один из наиболее изменчивых показателей текущей финансовой деятельности.

Не заполнение норматива оборотных средств может привести к сокращению производства, невыполнению производственной программы. Сверхнормативные запасы отвлекают из оборота денежные средства, свидетельствуют о недостатках материально-технического обеспечения, неритмичности процессов производства и реализации продукции. Все это приводит к омертвлению ресурсов, их неэффективному использованию.

Нормирование оборотных средств предполагает определение норм запаса оборотных средств в днях; определение норма-

тивов оборотных средств в денежном выражении, в т.ч. по каждому элементу. [7]

Методы нормирования

1. Метод прямого счета предусматривает расчет запасов по каждому элементу оборотных.

2. Аналитический метод применяется в том случае, когда в планируемом периоде не предусмотрено существенных изменений в условиях работы предприятия по сравнению с предшествующим.

3. При коэффициентном методе новый норматив определяются на базе норматива предшествующего периода путем внесения в него изменений с учетом условий производства, снабжение, реализации продукции, расчетов.

Нормирование оборотных средств начинается с определения среднесуточного расхода сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов в плановом периоде. Среднесуточный расход рассчитывается по группам, причем в каждой группе выделяются важнейшие виды сырья, материалов, которые составляют примерно 80% общей стоимости материальных ресурсов соответствующей группы. Среднесуточный расход материальных ресурсов (Р) – это частное от деления суммы всех плановых годовых расходов на годовой календарный период (360 дней).

Норматив оборотных средств в запасах сырья исчисляется как сумма норм оборотных средств в текущем, страховом, транспортном, технологическом и подготовительном запасах. Полученная общая норма умножается на однодневный расход по каждому виду или группам материалов:

$$H = P(TЗ + СЗ + ТрЗ + ТехЗ + ПЗ).$$

Текущий запас предназначен для обеспечения производства материальными ресурсами между двумя очередными поставками и определяется как произведение среднесуточного расхода ($P_{сут}$) на интервал между поставками в днях (И), т. е.

$$TЗ = P_{сут} И.$$

Страховой запас определяется как половина произведения среднесуточного расхода материала ($P_{сут}$) на разрыв в интервале поставок

$$(И = И_{факт} - И_{план}) : СЗ - P_{сут} (И_{факт} - И_{план}) 0,5.$$

При укрупненной оценке он может приниматься в размере 50% текущего запаса.

Транспортный запас создается, если нарушение времени поставки связано с транспортной организацией. Он рассчитывается

тывается аналогично страховому запасу:

$$\text{ТрЗ} = P (\text{И}_{\text{факт}} - \text{И}_{\text{план}}) 0,5;$$

Технологический запас создается в тех случаях, когда поступающие материальные ценности не отвечают требованиям технологического процесса и до запуска в производство проходят соответствующую обработку. Технологический запас равен произведению коэффициента технологического материала $K_{\text{тех}}$ (устанавливается комиссией из представителей поставщика и потребителя) на сумму запасов:

$$\text{ТехЗ} = (\text{ТЗ} + \text{СЗ} + \text{ТрЗ}) K_{\text{тех}}.$$

Подготовительный запас связан с необходимостью приемки, разгрузки, складирования производственных запасов. Нормы времени, необходимого для этих операций, устанавливаются на средний размер поставки на основании технологических расчетов или посредством хронометража.

В зависимости от условий строительства для каждой строительной организации устанавливается минимальная норма оборотных средств в целом и по отдельным их элементам. С учетом минимальных норм запасов в днях рассчитываются нормативы оборотных средств в денежном выражении.

Норматив по каждому элементу оборотных средств определяется как произведение стоимости однодневного расхода на норму их запасов в днях D

$$H = (O/360)D,$$

где O_g — годовой объем расхода, тыс. руб.

Общую норму оборотных средств в днях определяют с учетом условий строительства и обеспечения его материальными ресурсами. Учитываются все виды запасов: текущий, складской, страховой (гарантийный), транспортный, комплекточный и подготовительный.

Нормирование оборотных средств осуществляется по их видам: на покрытие незавершенного производства по СМР, в подсобных предприятиях и расходов будущих периодов.

7.4. Анализ использования оборотных средств предприятия. Оборачиваемость оборотных средств

Критерием оценки эффективности управления оборотными средствами служит фактор времени. Чем дольше оборотные сред-

ства пребывают в одной и той же форме (денежной или товарной), тем при прочих равных условиях ниже эффективность их использования, и наоборот.

Под оборачиваемостью оборотных средств понимается продолжительность полного кругооборота средств с момента приобретения оборотных средств (покупки сырья, материалов и т.п.) до выхода и реализации готовой продукции. Кругооборот оборотных средств завершается зачислением выручки на счет предприятия. Оборачиваемость оборотных средств зависит от отраслевой принадлежности предприятия, от организации производства и сбыта продукции.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей: длительностью одного оборота в днях, количеством оборотов за определенный период (коэффициент оборачиваемости), суммой занятых на предприятии оборотных средств на единицу продукции (коэффициент загрузки).

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ($K_{об}$) показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год). Он определяется по формуле

$$K_{об} = \frac{V_p}{O_{cp}},$$

где V_p – объем реализации продукции за отчетный период;
 O_{cp} – средний остаток оборотных средств за отчетный период.

Продолжительность одного оборота в днях (D) показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции. Он определяется по формуле:

$$D = \frac{T}{K_{об}}, \quad \text{или} \quad D = \frac{T \cdot O_{cp}}{V_p},$$

где T – число дней в отчетном периоде.

Коэффициент загрузки средств в обороте характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на 1 руб выручки от реализации продукции, т.е. этот показатель представляет собой оборотную фондоемкость, или затраты оборотных средств для получения 1 руб реализованной продукции.

$$Kз = O_{cp} / V_p * 100,$$

где $Kз$ – коэффициент загрузки средств в обороте (коп).

Коэффициент загрузки – это величина, обратная коэффициенту

оборачиваемости. Чем меньше коэффициент загрузки, тем эффективнее используются оборотные средства на предприятии, тем лучше его финансовое положение.

Показатель отдачи оборотных средств определяется отношением прибыли от реализации продукции предприятия к остаткам оборотных средств. Показатели оборачиваемости оборотных средств могут рассчитываться как по всем оборотным средствам, так и по отдельным элементам. Чем длиннее оборот оборотных средств и чем дольше они находятся на любой его стадии, тем менее эффективно они работают. Это является следствием того, что для поддержания постоянного оборота капитала требуются значительные денежные средства. В этом случае говорят об отвлечении денежных средств на пополнение оборотных средств. Напротив, ускорение оборачиваемости, т.е. фактически снижение совокупных нормативов оборотных средств, высвобождает необходимые денежные средства, и они могут быть направлены на другие цели фирмы.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств способствует их абсолютному и относительному высвобождению из оборота.

Под абсолютным высвобождением понимается снижение суммы оборотных средств в текущем году по сравнению с предшествующим годом при увеличении объема реализации продукции.

Относительное высвобождение имеет место, когда темпы роста объема продаж опережают темпы роста оборотных средств. В этом случае меньшим объемом оборотных средств обеспечивается больший размер реализации.

Важным для предприятия также является показатель обеспеченности собственными оборотными средствами.

Он рассчитывается как отношение суммы собственных оборотных средств к общей сумме оборотных средств. Министерство финансов РФ установило минимальную величину этого показателя на уровне 10%.

7.5. Показатели и пути улучшения использования оборотных средств предприятия

Важнейшими показателями использования оборотных средств на предприятии являются коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота.

Так же для анализа и планирования расхода материальных

ресурсов могут быть использованы следующие показатели: коэффициент использования, коэффициент раскроя, выход продукта (полуфабриката), коэффициент извлечения продукта из исходного сырья.

Коэффициент использования характеризует степень использования сырья и материалов и определяется отношением полезного расхода (массы, теоретического расхода) к норме расхода материалов, установленной на изготовление единицы продукции (работы).

Коэффициент раскроя – показатель, характеризующий степень полезного использования листовых, полосных, рулонных материалов в заготовительном производстве; определяется отношением массы (площади, длины, объема) производственных заготовок к массе (площади, длине, объему) исходной заготовки раскраиваемого материала.

Расходный коэффициент – показатель, обратный коэффициенту использования и коэффициенту раскроя. Он определяется как отношение нормы расхода материальных ресурсов, установленной на производство единицы продукции (работы), к полезному их расходу.

Выход продукта (полуфабриката) выражает отношение количества произведенного продукта к количеству фактически израсходованного сырья.

Коэффициент извлечения продукта из исходного сырья характеризует степень использования полезного вещества, содержащегося в соответствующем виде исходного сырья. Он определяется отношением количества извлеченного полезного вещества из исходного сырья к общему его количеству, содержащемуся в этом сырье.

Важнейшим обобщающим показателем уровня использования всех материальных ресурсов на предприятии является материалоемкость продукции (M_e); обратный показатель материалоемкости продукции – материалоотдача (M_o). Они определяются по формулам:

$$M_e = \frac{MЗ}{ТП} ; M_o = \frac{ТП}{MЗ} ; M_e = \frac{MЗ}{V_p} ; M_o = \frac{V_p}{MЗ} ,$$

где $MЗ$ – количество израсходованных материальных ресурсов на предприятии; $ТП$ – выпуск товарной продукции на предприятии; V_p – объем реализованной продукции.

Улучшение использования оборотных средств

Эффективности использования оборотных средств зависит от внешних и внутренних факторов.

К внешним факторам относятся: общая экономическая ситуация, особенности налогового законодательства, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета.

Повышение эффективности использования оборотных средств обеспечивается ускорением их оборачиваемости на всех стадиях кругооборота.

Значительные резервы повышения эффективности использования оборотных средств заложены непосредственно в самом предприятии. Например, эффективная организация производственных запасов является важным условием повышения эффективности использования оборотных средств. Основные пути сокращения производственных запасов сводятся к их рациональному использованию; ликвидации сверхнормативных запасов материалов; совершенствованию нормирования; улучшению организации снабжения, улучшению организации складского хозяйства.

Сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве достигается путем совершенствования организации производства, улучшения применяемых техники и технологии, совершенствования использования основных фондов, прежде всего их активной части, экономии по всем стадиям движения оборотных средств.

В сфере обращения оборотные средства не участвуют в создании нового продукта, а лишь обеспечивают его доведение до потребителя. Излишнее отвлечение средств в сферу обращения - отрицательное явление. Условиями сокращения вложений оборотные средства в сферу обращения является рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы и таким образом увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвобождающиеся ресурсы использовать в соответствии с потребностями предприятия. [8]

8. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

8.1. Персонал предприятия. Категории производственного персонала и структура кадров

Персонал предприятия - это основной состав квалифицированных работников предприятия или организации. Кадры предприятия обладают общеобразовательными и профессиональными знаниями и состоят с предприятием в отношениях, регулируемых договором найма. По признаку участия в производственной деятельности всех работников делят на две группы: промышленно-производственный персонал (ППП) и непромышленный персонал.

К непромышленному персоналу относятся работники, занятые в социально-культурных и бытовых учреждениях. Промышленно-производственный персонал включает работников, связанных с основной деятельностью предприятия, с производством и его обслуживанием, т.е. работников основных и вспомогательных цехов, управления, лабораторий, складов, охраны. По характеру выполняемых функций промышленно-производственный персонал подразделяется на следующие категории: рабочие, руководители, специалисты, служащие, ученики, охрана. Очень часто две категории, а именно: руководители, специалисты и некоторые профессии из категории служащих, объединяют в одну категорию - инженерно-технические работники.

В составе категории «рабочие» выделяют основных производственных рабочих и вспомогательных рабочих. По степени механизации труда на предприятиях выделяется 5 групп: рабочие, выполняющие работу на автоматизированных агрегатах, установках; рабочие, выполняющие работу при помощи машин и механизмов; рабочие, выполняющие работы вручную при машинах и механизмах; рабочие, выполняющие работу вручную по наладке и ремонту машин и механизмов. По степени условий труда рабочие делятся на три группы: работающие в нормальных условиях, в тяжелых и вредных условиях, в особо тяжелых и особо вредных условиях.

В основу разграничения категорий «руководители», «специалисты», «служащие» положен должностной признак - их должностные обязанности, которые в свою очередь обуславлива-

Экономика организаций

ют наименование должности. Так, в соответствии с «Квалификационным справочником должностей руководителей, специалистов и служащих», который в настоящее время является рекомендательным нормативным документом, к категории руководителей отнесены 62 должности, начиная от мастера производственного участка до генерального директора, начальника, заведующего. К специалистам относят работников, занимающих должности бухгалтера, инженера-конструктора, инженера - технолога, экономиста, всего 51 должность; к служащим - работников, занимающих должности кассира, машинистки, табельщика, всего 19 должностей.

Служащие – это работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет, контроль, хоз.обслуживание (секретарь, табельщик, кассир).

Кадры предприятия делятся по профессионально-квалификационным признакам, отражающим характер и сложность выполняемой работы, т.е. распределяются по профессиям, по специальностям, по квалификации. Под профессией понимают вид трудовой деятельности, характеризующийся комплексом специальных знаний и практических навыков, умений. Каждая профессия объединяет ряд конкретных разновидностей трудовой деятельности, которые называются специальностями.

Квалификация характеризует степень освоения работником совокупных специальных знаний о заданной профессии, позволяющей ему выполнять функции определенной сложности. По уровню квалификации на большинстве предприятий рабочие разделены на 6 разрядов. Рабочие каждого разряда должны иметь определенный уровень теоретической и практической подготовки.

Специалисты по уровню квалификации разделены на ряд категорий, групп. Например, экономисты на предприятии делятся на 4 группы: ведущий (старший) специалист, экономист первой категории, экономист второй категории, экономист без категории. К каждой категории предъявляются определенные квалификационные требования.

Руководители делятся на линейных и функциональных. К линейным относятся руководители, возглавляющие коллективы производственных подразделений, предприятий, объединений, отраслей, и их заместители. К функциональным относятся руководители, возглавляющие коллективы функциональных служб (отделов, управлений) и их заместители.

По уровню, занимаемому в общей системе управления

народным хозяйством все руководители делятся по звеньям: низового, среднего, высшего звена. К руководителям низового звена принято относить мастеров, старших мастеров, прорабов, начальников небольших цехов, а также руководителей подразделений внутри функциональных отделов и служб. Руководителями среднего звена считаются директора предприятий, генеральные директора всевозможных объединений и их заместители, начальники крупных цехов. К руководящим работникам высшего звена обычно относятся руководители финансово-промышленных групп, генеральные директора крупных объединений, руководители функциональных управлений министерств, ведомств и их заместители.

Структура кадров предприятия - состав кадров по категориям и их доля в общей численности. На структуру ППП влияют следующие факторы: уровень механизации и автоматизации производства; тип производства (единичный, мелкосерийный, крупносерийный и массовый); размеры предприятия; организационно-правовая форма хозяйствования; сложность и наукоемкость выпускаемой продукции. Состояние кадров на предприятии может быть определено с помощью коэффициентов. [8]

Коэффициент выбытия кадров (K_v) определяется отношением количества работников уволенных по всем причинам за данный период ($C_{ув}$) к среднесписочной численности работников за тот же период (C):

$$K_v = C_{ув} / C.$$

Коэффициент приема кадров ($K_{пк}$) определяется отношением работников, принятых на работу за данный период ($C_{п}$), к среднесписочной численности работников за тот же период (C):

$$K_{пк} = C_{п} / C.$$

Коэффициент стабильности кадров ($C_{пост}$) рассчитывается отношением количества постоянных работников ($C_{пост}$) к среднесписочной численности (C):

$$K_{ск} = C_{пост} / C.$$

Коэффициент текучести кадров ($K_{тк}$) определяется делением численности работников предприятия (цеха, участка), выбывших с предприятия по неважным причинам за данный период, на среднесписочную численность за тот же период:

$$K_{тк} = C_{н\text{ув}} / C.$$

8.2. Сущность и методы определения производительности труда

Эффект использования трудовых ресурсов предприятия характеризует производительность труда. Основными показателями производительности труда на уровне предприятия являются показатели выработки (w) и трудоемкости (t) продукции, рассчитываемые по следующим формулам:

$$w=Q/C, t=T/Q,$$

где Q – количество произведенной продукции или выполненной работы в натуральных или стоимостных единицах измерения;

C – среднесписочная численность;

T – время, затраченное на производство всей продукции (трудозатраты).

Выработка - объем произведенной продукции или выполненной работы в натуральных или стоимостных единицах измерения, приходящийся на одного работника предприятия.

Трудоемкость представляет собой затраты рабочего времени на производство единицы продукции в натуральном выражении по всей номенклатуре выпускаемой продукции и услуг.

Методы определения производительности труда:

1. При натуральном методе производительность труда определяется как отношение объема продукции в физических единицах к численности промышленно-производственного персонала.

2. При трудовом методе объем продукции исчисляется в нормочасах. В зависимости от того, затраты каких категорий ППП учитываются при определении трудоемкости единицы продукции, различают следующие ее виды:

1) технологическая трудоемкость, отражающая все затраты труда основных рабочих – сдельщиков и повременщиков;

2) трудоемкость обслуживания производства, учитывающая при расчете затраты труда вспомогательных рабочих;

3) трудоемкость управления производством, учитывающая затраты управленческого персонала;

4) общая трудоемкость, в которую входят затраты труда всех работников предприятия.

3. Стоимостной метод является наиболее универсальным. Уровень производительности труда определяется путем деления

объема продукции в денежном выражении на численность промышленно-производственного персонала.

8.3. Сущность и значение нормирования труда. Планирование кадров и их набор

Нормирование – это определение необходимых затрат рабочего времени на выполнение конкретного объема работ в конкретных организационно-технических условиях.

Различают следующие виды норм и нормативов труда:

1) нормы времени – выражают необходимые затраты рабочего времени на изготовление единицы продукции;

2) нормы выработки – устанавливают необходимый объем изготовления продукции за соответствующий плановый период рабочего времени;

3) нормы обслуживания – характеризуют количество рабочих мест, размер площади и других производственных объектов, закрепленных за одним рабочим, группой, бригадой или звеном персонала;

4) нормы численности – определяют необходимое количество работников соответствующей категории для выполнения заданного объема работы или обслуживания производственных процессов;

5) нормы управляемости – регламентируют число подчиненных работников у одного руководителя соответствующего подразделения предприятия;

6) нормированные производственные задания – устанавливают одному работнику или бригаде плановые объемы и номенклатуру изготавливаемой продукции, выполняемых работ или услуг за данный период рабочего времени (смену, неделю, месяц, квартал).

На предприятиях применяются следующие методы нормирования:

1. Расчетно-аналитический метод является единственным научным методом нормирования. Он основывается на изучении факторов, определяющих расход ресурсов, на установлении количественного влияния каждого из них или их совокупности на уровень нормы.

2. Опытный метод предполагает определение норм и нор-

мативов на основе наблюдений, лабораторных опытов и экспериментальных исследований.

3. Опытно-статистический метод нормирования труда заключается в установлении норм на основе фактических данных о затратах труда или материалов на единицу продукции в прошлом периоде.

4. Комбинированный метод – способ разработки индивидуальных норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии с использованием одновременно двух или трех методов: расчетно-аналитического, опытного и опытнo-статистического.

Различают текущую потребность в кадрах и перспективную. Исходными данными при планировании численности кадрового состава служат: производственная программа, штатное расписание, план проведения организационно-технических мероприятий (аудит), движение кадров (их текучесть).

Планирование кадров тесно связано с их отбором. Отбор персонала осуществляется из 2-ух источников: внешнего и внутреннего. Главная задача планирования потребности в кадрах, их подготовки и повышения квалификации заключается в определении оптимальной численности, состава и структуры работающих с целью увеличения производительности труда, снижения затрат рабочего времени на производство продукции.

Для расчета численности рабочих их подразделяют на 2 группы: рабочие основные и рабочие вспомогательные. Соответственно этому используются и разные методы определения численности рабочих.

Плановая численность рабочих по трудоемкости работ определяется на основе следующих исходных данных: объема и номенклатуры производственной программы, трудоемкости изготовления продукции по каждой позиции, коэффициента выполнения норм времени, планового полезного фонда рабочего времени.

Разновидностью первого метода является расчет численности рабочих по нормам выработки. Таким способом обычно определяют число рабочих производственного участка, где объем работ можно измерить с помощью натуральных показателей.

Второй метод расчета численности рабочих - по нормам обслуживания ($Соб$), используется для определения численности вспомогательных рабочих. Исходными данными являются объем работ по обслуживанию ($Qоб$), сменность работ ($Ср$), норма обслуживания ($Ноб$), т.е. количество единиц оборудования, производственных площадей и т.п., обслуживаемое одним или

группой вспомогательных рабочих, а также коэффициент эффективного использования номинального фонда времени (Кнор):

$$\text{Соб} = Q_{\text{об}} * C_{\text{р}} / \text{Ноб} * \text{Кнор}.$$

Третий метод расчета численности рабочих - по рабочим местам ($C_{\text{рм}}$), используется для определения плановой численности как основных, так и вспомогательных рабочих, которые выполняют работы по управлению действиями станков, транспортных средств и другого оборудования, а также контролю за технологическим процессом. Среднесписочное число рабочих определяется по формуле:

$$C_{\text{рм}} = N_{\text{рм}} * C_{\text{р}} / \text{Кнор},$$

где $N_{\text{рм}}$ - количество рабочих машин;

$C_{\text{р}}$ - число рабочих, необходимых для обслуживания рабочих машин.

Дополнительная потребность в кадрах возникает в связи с увеличением объемов производства, а также из-за ухода с предприятия различных категорий работников.

Отдельно определяется дополнительная потребность на возмещение ожидаемой убыли кадров. Убыль возникает в связи с уходом работников на пенсию, призывом в армию, поступлением в вуз, увольнением по уважительной причине. Исходя из рассчитанной дополнительной потребности в кадрах определяется численность учеников. Их понадобится меньше, чем рассчитанная дополнительная потребность, ведь последняя удовлетворяется отчасти за счет прихода уже обученных квалифицированных работников.

Определение числа руководителей, служащих и специалистов затрудняется тем, что для большинства из них не устанавливаются нормы выработки. Величина аппарата управления определяется типовыми структурами, рекомендованными в зависимости от объема выпускаемой продукции, численности рабочих и выполняемых функций. [8]

8.4. Сущность и принципы оплаты труда

Мотивация – это один из основных факторов, определяющих эффективность трудовой деятельности. Мотивация – это побуждение себя и др. к деятельности для достижения личных целей или целей организации. Существует 2 вида мотивации: внут-

ренности и внешняя. Внутренняя связана с интересом к деятельности, со значимостью выполняемой работы, возможностью реализовать себя. Внешняя мотивация связана с условиями оплаты труда, условиями работы, карьерным ростом.

Система материального стимулирования включает зарплату, денежные премии, участие работников в прибыли предприятия. Заработная плата – это выраженная в денежной форме часть национального дохода, распределенная по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником, и поступающая в его личное потребление вознаграждение за труд.

Номинальная заработная плата - заработная плата в денежном выражении, которая выплачивается работнику в соответствии с количеством и качеством затраченного им труда за определенный период времени. Реальная заработная плата характеризует объем товаров и услуг, которые можно приобрести на заработную плату в текущем периоде исходя из цен базисного периода.

Основная заработная плата – выплаты за отработанное время, за количество и качество выполненных работ. Дополнительная заработная плата включает выплаты за непроработанное время, предусмотренные законодательством о труде и коллективными договорами.

Функции заработной платы: воспроизводственная, стимулирующая, измерительно-распределительная, регулирующая, ресурсно-разместительная, функции формирования платежеспособного спроса населения, социальная.

Принципы оплаты труда:

1. Повышение реальной заработной платы по мере роста эффективности производства и труда.

2. Обеспечение опережающих темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы.

3. Дифференциация заработной платы в зависимости от трудового вклада работника в результаты деятельности предприятия, содержания и условия труда, района расположения предприятия, его отраслевой принадлежности.

4. Равная оплата за равный труд.

5. Государственное регулирование оплаты труда должно быть направлено на создание условий для зарабатывания средств и социальных гарантий с целью повышения эффективности использования рабочей силы.

6. Простота, логичность, доступность форм и систем

оплаты труда обеспечивают широкую информированность о сущности систем оплаты труда.

Фонд оплаты труда – общая сумма затрат на оплату труда работникам и выплат социального характера.

8.5. Формы и системы оплаты труда

Выделяют 2 основные формы оплаты труда: повременную и сдельную.

Подвиды повременной системы оплаты труда: простая повременная система оплаты труда; повременно-премиальная система; окладная система.

Подвиды сдельной системы оплаты труда: прямая сдельная; сдельно-премиальная; сдельно-прогрессивная; бригадная; косвенная сдельная; аккордная сдельная

Тарифная система оплаты труда – это совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется планомерная дифференциация и регулирование оплаты труда различных групп трудящихся в зависимости сложности (квалификации и ответственности) и условий труда (таких как тяжесть, вредность, интенсивность), особенностей регионов страны.

Тарифная система включает в себя след. элементы: единый тарифно-квалификационный справочник (ЕТКС), тарифные разряды, тарифные сетки, тарифная ставка, районные коэффициенты, доплаты к тарифным ставкам и надбавки за отклонения от нормальных условий труда.

Есть 2 группы надбавок и доплат: компенсационные и стимулирующие.

Премии рассчитаны на то, чтобы поощрить достижение какого-либо результата. Доплаты и надбавки носят стабильный характер, а премии разовый. Премии стимулирует результаты коллективного труда, надбавки и доплаты персонального. Премия имеет более обширное поле действия, а потому часто, более эффективно, чем надбавки и доплаты.

Бестарифная система оплаты труда

1. Зависящая от уровня квалификации работника. Особенности этой системы в том, что зарплата отдельного подразделения составляет долю ФОТ всего предприятия. Основными факторами, которые влияют на уровень заработной платы, являются

квалификационный уровень, трудовое участие (добросовестность, отработанное время).

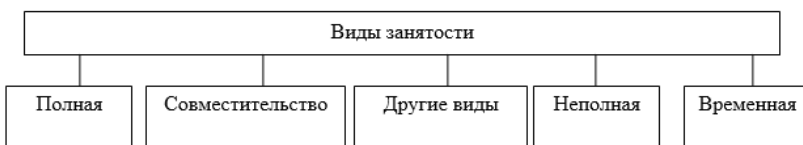
2. Распределение заработной платы по коэффициенту трудовой стоимости (аналогично – по коэффициенту трудового участия КТУ).

3. Система плавающих окладов (для руководителей и специалистов). Увеличение прибыли предприятия влечет за собой увеличение окладов руководителей и специалистов и наоборот.

8.6. Рынок труда

Рабочие кадры являются товаром, а, следовательно, существует рынок купли-продажи этого товара. Рынок труда – это социально-экономические отношения по поводу найма рабочих кадров и их использования между работодателем и рабочими кадрами. На рынке фиксируются ставки заработной платы и условия занятости. При этом учитываются профессия, уровень квалификации и другие факторы.

Занятость – это деятельность граждан по удовлетворению личных и общественных потребностей на основе получения ими зарплат. Виды занятости показаны на рисунке 5.



Группы граждан, считающихся занятыми: работающие по найму; временно отсутствующие в связи с отпуском и по другим причинам; самостоятельно обеспечивающие себя работой; избранные на оплачиваемую должность; проходящие службу в Вооруженных силах, МВД; учащие и студенты очного обучения.

Величина рынка труда определяется наличием трудовых ресурсов и степенью развития производственных сил государства.

Трудовые ресурсы – это часть населения, занятая в отраслях экономики или способная к работе. Население в трудоспособном возрасте, кроме неработающих инвалидов (1 и 2 групп), неработающих пенсионеров и фактически работающих подростков и пенсионеров.

Экономика организаций

Рынок труда основан на спросе и предложении и это проявляется в форме потребности в рабочих местах и в наличии занятых рабочих кадров. [8]

9. СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

9.1. Понятие стратегии и стратегического планирования

Термин «стратегия» является многогранным. В самом общем виде стратегия — это генеральное направление действия организации, следование которой в долгосрочной перспективе должно привести ее к цели. В различных ситуациях под этим термином понимают:

- исследование будущего, анализ сценариев;
- идея, дающая преимущество в конкурентной борьбе;
- совокупность ориентиров для деятельности предприятия.

Стратегия предприятия включает формулировку целей, концепций, правил, процедур и моделей достижения целей. Стратегия обычно не содержит детальных количественных показателей.

Стратегическое планирование - это детализация процесса достижения стратегических целей предприятия. Оно включает две основные части:

- 1) составление плана по срокам и объемам достигаемого результата;
- 2) основные организационные действия предприятия в плановый период.

Процесс стратегического планирования

1. Постановка миссии и целей организации
2. Анализ окружающей (внешней) среды. Анализ внешней среды - это систематическая оценка информации о внешнем окружении фирмы, направленная на обнаружение как стратегических возможностей для компании, так и угроз, проблем и других возможных препятствий. Такой анализ используется менеджерами как для обоснования, так и для оценки выбора той или иной стратегии.

3. Обследование внутренних слабых и сильных сторон организации. Управленческое обследование представляет собой методическую оценку функциональных зон организации, предназначенную для выявления ее стратегически слабых и сильных сторон. С целью упрощения в обследование рекомендуется

включить пять функций - маркетинг, финансы (бухгалтерский учет), операции (производство), человеческие ресурсы, а также культура и образ организации.

4. Анализ альтернатив и выбор стратегии. Эта фаза является «сердцем» процесса стратегического планирования.

Первый шаг на этом пути - SWOT-анализ - это сочетание первых букв слов strengthness (сильные стороны), weakness (слабые стороны, недостатки), opportunity (возможность), threat (угрозы). На основании SWOT-анализа разрабатывается стратегия деятельности предприятия, ориентированная на использование сильных сторон и возможностей, компенсирующая недостатки и снижающая угрозы.

5. Реализация стратегии. Внедрение стратегии включает, прежде всего, разработку краткосрочных планов, покрывающих период в 1 год или меньше, в которых даны рекомендации для каждого подразделения компании. Эти краткосрочные планы должны быть непосредственно связаны со стратегическим планом для того, чтобы было обеспечено соответствие между сформулированной стратегией и предпринимаемыми действиями.

6. Оценка стратегии в основном осуществляется в виде анализа правильности и достаточности учета при выборе стратегии основных факторов, осуществляющих возможности осуществления стратегии. Вся процедура оценки выбранной стратегии в конечном счете подчинена одному: приведет ли выбранная стратегия к достижению фирмой своих целей.

Наиболее распространенные, выверенные практикой стратегии развития бизнеса обычно называют базисными, или эталонными. Они отражают четыре различных подхода к росту фирмы и связаны с изменением состояния одного или нескольких следующих элементов: продукт; рынок; отрасль; положение фирмы внутри отрасли; технология.

Первую группу эталонных стратегий составляют так называемые стратегии концентрированного роста. К ним относятся стратегии, которые связаны с изменением продукта и/или рынка и не затрагивают три других элемента. [9]

Стратегия усиления позиции на рынке, при которой фирма делает все, чтобы с данным продуктом на данном рынке завоевать лучшие позиции (большие маркетинговые усилия).

Стратегия развития рынка заключается в поиске новых рынков для уже производимого продукта.

Стратегия развития про- дукта, предполагающая реше-

ние задачи роста за счет производства нового продукта и его реализации на уже освоенном фирмой рынке.

Вторую группу эталонных стратегий составляют стратегии интегрированного роста, которые предполагают расширение фирмы путем добавления новых структур. При этом происходит изменение положения фирмы внутри отрасли.

Стратегия обратной вертикальной интеграции, направленная на рост фирмы за счет приобретения или усиления контроля над поставщиками, а также за счет создания дочерних структур, осуществляющих снабжение.

Стратегия вперед идущей вертикальной интеграции, выражающаяся в росте фирмы за счет приобретения или усиления контроля над структурами, находящимися между фирмой и конечным потребителем (системами распределения и продажи).

Третьей группой эталонных стратегий развития бизнеса являются стратегии диверсифицированного роста. Эти стратегии реализуются в том случае, если фирмы дальше не могут развиваться на данном рынке с данным продуктом в рамках данной отрасли.

Стратегия централизованной диверсификации, базирующаяся на поиске и использовании заключенных в существующем бизнесе дополнительных возможностей для производства новых продуктов. При этом существующее производство остается в центре бизнеса.

Стратегия горизонтальной диверсификации, предполагающая поиск возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, требующей новой технологии, отличной от используемой. Важным условием реализации данной стратегии является предварительная оценка фирмы собственной компетенции в производстве нового продукта.

Стратегия конгломеративной диверсификации, состоящая в том, что фирма расширяется за счет производства технологически не связанных с уже производимыми новых продуктов, которые реализуются на новых рынках. Эта одна из самых сложных для реализации стратегий развития.

Четвертым типом эталонных стратегий развития бизнеса являются стратегии сокращения. Данные стратегии реализуются тогда, когда фирма нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности, когда наблюдаются спады и кардинальные изменения в экономи-

Стратегия ликвидации, представляющая собой предельный случай стратегии сокращения и осуществляется тогда, когда фирма не может вести дальнейший бизнес.

Стратегия «сбора урожая» — отказ от долгосрочного взгляда на бизнес в пользу максимального получения доходов в краткосрочной перспективе. Данная стратегия предполагает сокращение затрат на закупки, на рабочую силу и максимальное получение дохода от распродажи имеющегося продукта и продолжающегося сокращаться производства.

Стратегия сокращения, заключается в том, что фирма закрывает или продает одно из своих подразделений или бизнесов для того, чтобы осуществить долгосрочное изменение границ ведения бизнеса.

Стратегия сокращения расходов, основной идеей которой является поиск возможностей уменьшения издержек и проведение соответствующих мероприятий по сокращению затрат. Реализация данной стратегии связана со снижением производственных затрат, повышением производительности, сокращением найма и даже увольнением персонала. [8]

9.2. Функциональные стратегии в составе генеральной стратегии организации

Стратегия деятельности предприятия разрабатывается и реализуется как единым целым субъектом рыночной экономики. Однако каждое предприятие является сложной многофункциональной системой, поэтому стратегию деятельности предприятия, которую иначе можно назвать генеральной стратегией, детализируют с помощью функциональных стратегий, которые отражают конкретные пути достижения специфических целей предприятия, стоящих перед его отдельными подразделениями и службами. Иначе эти стратегии можно назвать рабочими стратегиями. Каждая функциональная стратегия имеет определенный объект, на который она направлена. В этой связи могут разрабатываться следующие функциональные стратегии: стратегия маркетинга; финансовая стратегия; стратегия инноваций; стратегия производства; стратегия организационных изменений; хозяйственная стратегия; товарная стратегия и др.

Набор функциональных стратегий на том или ином кон-

кретном предприятии определяется составом специфических целей, которые ставит перед собой руководство предприятия.

Рассмотрим кратко основные функциональные стратегии предприятия.

Стратегия маркетинга - это способ действия на рынке, руководствуясь которым предприятие выбирает цели и определяет наиболее эффективные пути их достижения. Цель устанавливает границы и сферы рыночной деятельности (конкурентные преимущества, овладение новым рынком и др.). Пути достижения поставленных целей формируются с помощью выбора стратегических направлений развития и стратегических зон хозяйствования. Соответственно разрабатывается и комплекс маркетинговых средств (товар, цена, реклама и др.). Разработка стратегии маркетинга опирается на прогнозы относительно долгосрочных перспектив развития рынка и потенциальных возможностей предприятия.

Финансовая стратегия представляет собой общее направление и способ использования средств для достижения поставленных целей управления финансами предприятия. Этому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия решений. Стратегия позволяет сконцентрировать усилия на вариантах решения, не противоречащих принятой стратегии, отбросив другие варианты.

Основой разработки финансовой стратегии служат анализ факторов эффективного использования финансовых ресурсов в долгосрочной перспективе и поставленные цели. Целями в данном случае могут быть: максимизация прибыли при минимизации расходов, оптимизация структуры активов предприятия, обеспечение финансовой стабильности предприятия в обозримом будущем.

Инновационную стратегию можно определить как взаимосвязанный комплекс технических, технологических и организационных действий, направленных на обеспечение конкурентоспособности предприятия и устойчивое его развитие. Основу выработки инновационной стратегии составляют теория жизненного цикла продукта, рыночная позиция фирмы и проводимая ею научно-техническая политика¹.

Стратегия производства представляет собой комплекс взаимосвязанных мер по выбору продукции (услуг), технологии и организации производства, позволяющих обеспечить устойчивое эффективное развитие пред-приятия. Для того, чтобы реа-

лизовать цели предприятия, обеспечить конкурентоспособность продукции (услуг) и тем самым добиться успеха, необходимо организовать высокоэффективное производство.

Стратегия организационного развития - это многоуровневая система преобразований, нацеленных на средне- и долгосрочную перспективу и предусматривающих изменение организационной структуры управления, методов работы, организационной культуры. В основе данной стратегии лежит видение будущего, т.е. идеальный образ предприятия, к которому необходимо стремиться.

Формирование хозяйственной стратегии в общем виде можно определить как процесс разработки целей развития и функционирования предприятия на определенный период времени, а также способов использования средств для достижения поставленной цели.

Выбор хозяйственной стратегии зависит от множества условий: форм конкурентной борьбы и степени ее жесткости, темпов и характера инфляции, экономической политики правительства, сравнительных преимуществ национальной экономики на мировом рынке и иных так называемых внешних факторов, а также внутренних факторов, связанных с возможностями самого предприятия, т.е. его производственными и финансовыми ресурсами.

Товарная стратегия — это разработка направлений оптимизации товарного ряда и определения ассортимента товаров (услуг), наиболее предпочтительного для успешной работы на рынке и обеспечивающего эффективность деятельности предприятия. [9]

Отсутствие товарной стратегии ведет к неустойчивости структуры предложения из-за воздействия случайных или преходящих текущих факторов, потере контроля над конкурентоспособностью и коммерческой эффективностью товаров. Принимаемые в таких случаях текущие маркетинговые решения нередко основываются исключительно на интуиции, а не на трезвом расчете, учитывающем долговременные интересы предприятия. Напротив, хорошо продуманная товарная стратегия не только позволяет оптимизировать процесс обновления предложения, но и служит для руководства фирмы своего рода указателем направленности действий, способных скорректировать текущие решения. Товарная стратегия разрабатывается на перспективу и предусматривает решение принципиальных задач, связанных со следующим:

1. Оптимизацией структуры предлагаемых товаров (услуг) вообще, в том числе и с точки зрения их принадлежности к различным стадиям жизненного цикла.

2. Разработкой и внедрением на рынок товаров-новинок.

3. Обеспечением качества и конкурентоспособности товаров.

4. Принятием решений, связанных с рыночной атрибутикой товаров.

Товарную стратегию невозможно отделить от реальных условий деятельности предприятия, специфики внешней маркетинговой среды. Однако, как показывает практика, находящиеся примерно в одинаковых условиях сложившейся рыночно - экономической обстановки предприятия по-разному решают свои товарные проблемы. Одни проявляют полную растерянность и беспомощность. Другие же, следуя концепции маркетинга, находят перспективные пути и достигают успеха.

Существенное влияние на маркетинговую товарную стратегию оказывает жизненный цикл товаров. В современных рыночных условиях роль товарной стратегии предприятия в России резко возрастает с усилением конкурентной борьбы.

Товарная стратегия предполагает определенный курс действий товаропроизводителя, направленный на формирование товарного ассортимента (производственной программы) и управление им, поддержание конкурентоспособности товара на требуемом уровне, нахождение для своей продукции оптимальных товарных ниш (сегментов), разработку и осуществление стратегии качества, упаковки, маркировки, обслуживания товара. Без надлежащей производственной программы, принимаемые руководителем текущие решения нередко основываются исключительно на интуиции, а не на заранее продуманном расчете, учитывающем долговременные интересы предприятия и конкретного потенциального потребителя.

10. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ РАЗМЕРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОПТИМАЛЬНОГО ОБЪЕМА ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ

10.1. Определение оптимальных размеров предприятия и оптимального объема выпуска продукции

Минимально допустимый размер производственной мощности промышленного предприятия должен обеспечивать: применение прогрессивной техники и передовой технологии; использование новых методов организации труда и производства; достаточный уровень загрузки оборудования; необходимый уровень производительности труда и себестоимости продукции; быструю окупаемость инвестиций.

На предприятиях с массовым и крупносерийным производством минимально допустимый размер предприятия определяется исходя из показателя мощности ведущей группы оборудования или поточных линий. Минимально допустимый размер предприятий с индивидуальным и мелкосерийным производством определяется:

1) по широкой номенклатуре выпускаемых изделий – по пропускной способности ведущего комплекта технологического оборудования специализированного цеха, по каждому из основных цехов и по предприятию в целом;

2) при выпуске однородной продукции – по пропускной способности ведущего цеха.

С увеличением производственной мощности на базе данной техники и технологии улучшаются основные технико-экономические показатели производства. Однако это улучшение отмечается до известных границ, после которых показатели остаются неизменными или ухудшаются. Увеличение мощности предприятия целесообразно до тех пор, пока позволяет переходить к более прогрессивной и высокопроизводительной технике и более совершенным методам организации производства.

Наиболее распространенным подходом определения оптимальных размеров предприятия является подход, связанный с минимизацией приведенных затрат на выпуск продукции.

Оптимальным считается такой размер предприятия, при котором достигается минимум приведенных затрат. Наряду с этим при экономическом обосновании оптимальных размеров промышленных предприятий должны приниматься во внимание следующие условия: общественная потребность в данном виде промышленной продукции; обеспечение выполнения требований научно-технического прогресса; повышение эффективности капитальных вложений; наиболее полное использование всех имеющихся ресурсов, снижение себестоимости продукции и повышение рентабельности производства; организационные и экономические границы эффективного хозяйственного управления предприятиями.

В промышленности разработана классификация отраслей исходя из технико-экономических особенностей, определяющих рациональные размеры предприятий в каждой данной отрасли. [2]

ТЕОРИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ОБЪЕМА ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ

В теории издержек важное значение имеет их классификация на постоянные, переменные, валовые, средние и предельные. Постоянные издержки не зависят от объема производства и реализации продукции. Они включают, например, плату за аренду и содержание помещений, амортизацию, проценты за кредит, накладные расходы и т.д. Постоянные расходы обозначаются «FC» (англ. fixed costs). К переменным издержкам относятся те, которые увеличиваются или уменьшаются вместе с объемом выпуска продукции, а именно: расходы на сырье, материалы, оплату труда производственных рабочих и другие изменяющиеся затраты. В теории издержек они имеют символ «VC» (англ. variable costs). Сумма постоянных и переменных расходов составляет валовые, или общие, издержки, обозначаемые как «TC» (англ. total costs). Средние издержки представляют собой затраты, приходящиеся на единицу изготавливаемой продукции, – «AC» (англ. average costs). Под предельными издержками «MC» (англ. marginal costs) понимается сумма увеличения расходов, связанная с выпуском дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объемом выпуска. При увеличении или сокращении объема производства важно знать средние затраты, приходящиеся на дополнительный выпуск продукции, и сравнить их с фактически сложившимися средними величинами. Это позволяет определить оптимальный объем продукции с точки зрения минимизации затрат. Предельные издержки рассчитываются на каждую последующую единицу изделий посредством вычитания из суммы ва-

Экономика организаций

ловых издержек их предшествующего значения. Взаимосвязь валовых, средних и предельных издержек показана в таблице 3.

Таблица 3 - Динамика общих, средних и предельных издержек производства

Кол-во труда L	Продукт		Общие издержки			Предельные издержки MC	Средние издержки		
	общий TP	прирост DGP	постоянные TFC	переменные TVC	Валовые TC		постоянные AFC	переменные AVC	общие ATC
0	–	–	1200	–	1200	–	–	–	
1	20	20	1200	400	1600	20	60	20	80
2	50	30	1200	800	2000	13	24	16	40
3	78	28	1200	1200	2400	14	15	15	30
4	93	15	1200	1600	2800	27	13	17	30
5	97	5	1200	2000	3200	80	12	21	33
6	100	3	1200	2400	3600	133	12	24	36

Взаимосвязь валовых, средних и предельных расходов является ключевым моментом в теории издержек, лежащим в основе расчетов оптимального объема производства, минимизации затрат и максимизации прибыли.

Рассмотрим пример: внутренние и внешние факторы производства остаются неизменными, в том числе и цены на ресурсы и продукцию. Используется только два ресурса: постоянный – капитал в сумме 1200ед. (FC) и переменный – труд (L), стоимостью каждой единицы в 400 ед. Общий объем произведенного продукта обозначим TP (англ. total product). Валовые издержки представляют собой сумму общих постоянных и общих переменных расходов; средние издержки определены путем деления общих издержек на объем продукции: предельные издержки рассчитаны делением прироста общих издержек (400 ед.) на прирост объема продукции, полученный в результате привлечения дополнительной единицы труда:

$$(1600-1200)/20=20; (2000-1600)/30=13 \text{ и т.д. (табл.3).}$$

Графическое изображение динамики издержек состоит из двух уровней: верхний график (рисунок 5) отражает движение кривых общих издержек, а нижний – средних и предельных величин. По оси x отложен общий объем продукции, по оси y на верх-

нем графике – валовые издержки, на нижнем графике – средние.

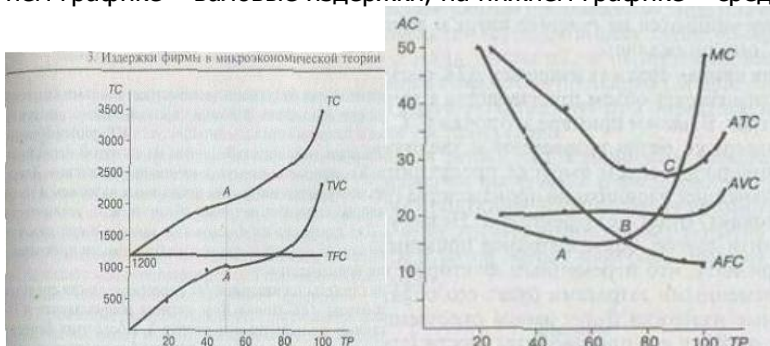


Рисунок 5 – Динамика издержек фирмы

Кривая общих постоянных издержек (TFC) представляет собой линию, параллельную оси x . Кривые валовых и общих переменных издержек имеют общую направленность, с той лишь разницей, что кривая переменных затрат изменяется более круто, а кривая валовых издержек – более полого. На нижнем графике кривая средних постоянных издержек представлена ниспадающей линией, вначале с крутым уклоном, а затем со все более замедленным. Графики средних общих и средних переменных издержек во многом схожи в своих очертаниях, но общие затраты вначале быстрее снижаются, а переменные, напротив, круче возрастают.

Отличительной чертой динамики предельных издержек является как более глубокий спад, так и значительно более высокий угол возрастания. Кривая предельных издержек пересекает все три кривые средних величин.

Правила, или закономерности, движения кривых средних и общих издержек можно сформулировать в следующих положениях:

1. В точке A , где кривая предельных издержек достигает минимального значения, линия TC – общих издержек – делает перегиб и из выпуклой становится вогнутой. Это означает, что приросты затрат теперь будут нарастать быстрее, чем темп выпуска продукции. Если вспомнить динамику кривой общего продукта TP , то в точке максимума предельного продукта MP кривая общего продукта делает тоже перегиб, но она из вогнутой переходит в выпуклую, т.е. приросты продукта начинают снижаться. Здесь же, наоборот: после точки минимума предельных издержек точки минимума предельных издержек темп прироста валовых издержек начинает обгонять темп увеличения продукции. Для деятельности фирмы этот момент имеет

важное значение, хотя он не свидетельствует о необходимости прекращения развития производства.

2. Кривая предельных издержек MC пересекает линии средних переменных затрат AVC (точка B) и средних общих затрат ATC (точка C) в точках их наименьших значений. После этих пересечений каждая последующая единица продукта будет содержать все большую величину переменных и общих средних затрат. Кривые AVC и ATC перемещаются на графике вверх и вправо, а до пересечения с MC они снижались.

В точке, где кривая средних издержек ATC достигает минимума, фирма оптимизирует объем производства с точки зрения минимизации затрат. В нашем примере это точка C . С этого момента предельные издержки резко возрастают и увеличивают средние затраты. Оптимальный объем выпуска продукции будет составлять 93 ед. Дальнейшее расширение производства (при прочих неизменных условиях) будет неэффективно. Незагруженный капитал должен найти другое, более выгодное применение.

4. Если признать, что переменным фактором является только труд и переменными затратами будет его оплата, тогда средние переменные издержки будут равны отношению заработной платы рабочего (W) к его производительности (средней продукции – выработке). Это может быть выражено математически:

$AVC = TVC : TP$, т.е. средние переменные издержки равны отношению общих переменных издержек к общему количеству продукции. В свою очередь $TVC = L \cdot W$, а $TP = AP \cdot L$, отсюда;

$$AVC = \frac{L \cdot W}{AP \cdot L} = \frac{W}{AP}$$

Производительность труда и издержки на производство находятся в обратно пропорциональной зависимости: пока предельная производительность растет, предельные издержки падают; снижение предельной выработки ведет к росту издержек.

5. При принятых условиях кривая предельного продукта MP и кривая предельных издержек MC имеют зеркальное отражение между собой.

Постоянные и переменные расходы связаны с объемом производства и себестоимостью продукции по-разному. При незначительном объеме производства средние показатели себестоимости отдельных видов продукции формируются в основном за счет постоянных расходов, т.е. они имеют наибольший удельный вес в общих затратах. С ростом объема производства средние издержки снижаются за счет распределе-

ду большим количеством произведенной продукции.

Переменные расходы, наоборот, с увеличением объема растут, но затем наступает момент, когда реализуется эффект экономии на масштабе производства. Рост переменных издержек замедляется по сравнению с ростом производства. При значительном увеличении производства вступает в силу закон убывающей доходности (отдачи), тогда темпы роста переменных расходов опережают аналогичные показатели производства продукции. Поэтому важно выбрать «золотую середину» при определении объема производства и цен на продукцию.

Смысл деления затрат на постоянные и переменные состоит в том, что сближаются показатели себестоимости произведенной и реализованной продукции. Это позволяет нормировать затраты, т.е. установить стандартные нормативные затраты. Именно данная форма определения затрат наиболее широко используется в ценообразовании. [3]

10.2. Производственная мощность и производственная программа предприятия

Производственная мощность предприятия (цеха, участка) — это способность закрепленных за ним средств труда (технологической совокупности машин, оборудования и производственных площадей) к максимальному выпуску продукции за год (сутки, смену) в соответствии с установленной специализацией, кооперированием производства и режимом работы.

Производственная мощность предприятия (цеха, участка) рассчитывается, как правило, в тех же натуральных (условно-натуральных) единицах, в которых планируется объем выпуска продукции, а иногда в станко-часах и, как исключение, в стоимостном выражении. Разница между производственной мощностью и производственной программой (объемом производства) представляет собой резервы предприятия, т. е. производственная программа показывает степень использования производственной мощности. Взаимосвязь производственной мощности и производственной программы представлена на рисунок 6.

Наряду с термином «производственная мощность» применяется термин «пропускная способность», который характеризует максимальный выпуск продукции применительно к работе оборудо-

вания, станка, агрегата, поточной линии, группы станков, но только не участка, цеха, предприятия.



Рисунок 6 – Взаимосвязь производственной мощности и производственной программы

Пропускная способность оборудования исчисляется за декаду, сутки, смену, час, а производственная мощность структурных единиц производства — за год (в некоторых случаях — за квартал и месяц). Для расчета производственной мощности предприятия используются следующие исходные данные (рисунок 7).



Рисунок 7 – Показатели для расчета мощности

1. Количество, состав и техническое состояние оборудования и данные о производственных площадях. В расчеты производственной мощности предприятий включается все наличное оборудование основного производства (в том числе бездействующее из-за ремонта, неисправности и модернизации) за исключением (в пределах норматива) резервного оборудования и оборудования опытно-экспериментальных и специализированных участков для профессионально-технического обучения.

2. Технические нормы производительности оборудования и тру-

доемкости выпускаемой продукции. При расчете производственной мощности вновь строящихся предприятий принимаются паспортные нормы производительности оборудования, а для действующих предприятий — технически обоснованные показатели производительности оборудования, но не ниже паспортной производительности.

3. Фонд времени работы оборудования и режим работы предприятия. Структура годового фонда времени работы оборудования представлена на рисунке 8.

Календарный фонд времени (365 дней x 24 = 8760 ч)			
Режимный фонд времени		Нерабочие смены	Нерабочие дни
Плановый (эффективный) фонд времени		Время на ремонт и остановки	
Фактический фонд времени		Потери	
Машинное время		Вспомогательное	
Полезное машинное время	Брак		

Рисунок 8 – Фонды времени работы оборудования

При расчете производственной мощности предприятия принимается максимально возможный плановый (эффективный) годовой фонд времени работы оборудования.

Различают следующие виды номенклатуры выпускаемой продукции (рисунок 9). Номенклатура и количественное соотношение выпускаемых изделий устанавливаются исходя из рациональной специализации предприятия, цеха или участка. При определении производственной мощности предприятия принимаются плановая номенклатура и ассортимент (трудоемкость) выпускаемой продукции. При исчислении среднегодовой производственной мощности объем увеличения (уменьшения) мощности за счет изменения номенклатуры продукции (уменьшения или увеличения трудоемкости) учитывается в полном размере.



Рисунок 9 – Виды номенклатуры выпускаемой продукции

В слабомеханизированных и других цехах различных промышленных комплексов часто важнейшим фактором, определяющим величину производственной мощности, является размер производственной площади. Порядок и принцип расчета производственных мощностей промышленных предприятий осуществляется согласно отраслевым инструкциям по группам технологического оборудования, агрегатам и другим основным производственным участкам и цехам.

План производства продукции (производственная программа) является основным ведущим разделом перспективного и текущего плана предприятия и определяется на основе объема продаж, номенклатуры и ассортимента продукции, ее качества, массы прибыли, уровня рентабельности, размера рыночной доли предприятия и т. п. Разработка производственной программы осуществляется на основе изучения рынка специальным подразделением предприятия — службой маркетинга. В комплекс маркетинговых мероприятий фирмы по разработке производственной программы обычно входят: изучение потребителей товаров (услуг) фирмы и их поведения на рынке; анализ рыночных возможностей фирмы; оценка выпускаемых товаров и предлагаемых услуг, перспектив их развития; анализ используемых форм и каналов сбыта; оценка используемых фирмой методов ценообразования; исследование мероприятий по продвижению товаров (услуг) на рынок; изучение конкурентов; выбор рыночной «ниши» (наиболее благоприятного сегмента рынка). [4]

После проведения маркетинговых исследований производственная программа внутри фирмы разрабатывается в такой последовательности (рис. 14.8). Производственная программа плани-

руется на 3—5 лет, на один год с разбивкой по кварталам и месяцам, рассчитывается в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных показателях.

Объем производства в натуральном выражении характеризуется номенклатурой и ассортиментом выпускаемой продукции в физических единицах, соответствующих их потребительским свойствам (меры веса, длины, объема). Номенклатура продукции — наименование (перечень) изделий (работ, услуг), подлежащих выпуску. Ассортимент продукции — состав этих изделий, подразделяемых по видам, типам, сортам, размеру и т. п. в разрезе номенклатуры. Основой для определения объема продукции в стоимостном выражении служит план производства продукции в натуральном выражении. Неотъемлемой частью плана производства продукции в натуральном выражении является задание по дальнейшему повышению качества продукции

Для измерения объема производства однородных изделий, различных по материалоемкости или другому признаку, применяют условно-натуральный измеритель. Трудовой измеритель объема производства, выражаемый, как правило, в норма-часах, человеко-днях, станко-часах, в сочетании с натуральными используется для определения численности работников, норм выработки, размера оплаты труда, для планирования производственных программ заготовительных и других цехов и иных целей. Стоимостные (денежные) измерители являются обобщающими, с их помощью можно определить общий объем производства фирмы. В стоимостном выражении планируются такие важные показатели производственной программы, как объем валовой, товарной и реализованной продукции, и др.

Товарная продукция — продукция, произведенная на предприятии и предназначенная для реализации, является основным показателем плана производства и служит базой для расчета валовой и реализованной продукции. Стоимостью товарной продукции является стоимость той части производимой предприятием продукции, которая предназначается для реализации.

В товарную продукцию не включается стоимость сырья, материалов, оплаченных заказчиком. Однако если из этого сырья на предприятии изготовлена для заказчика продукция, то в товарную продукцию включается стоимость переработки сырья. Товарная продукция в большинстве отраслей промышленности определяется по заводскому методу, т. е. в объем товарной продукции не включается стоимость готовых изделий, полуфабрикатов, изгото-

товленных предприятием для собственных нужд. Исключением являются предприятия пищевого комплекса, где в стоимостные показатели объема произведенной продукции включается внутриводской оборот, т. е. стоимость потребленных для собственных нужд готовых изделий и полуфабрикатов.

Товарная продукция по готовым изделиям планируется в действующих ценах предприятия. По отчету она рассчитывается в фактически действующих в отчетном году ценах; также в отчете товарная продукция определяется в сопоставимых (неизменных на определенную дату) ценах предприятия. В платежных документах на продукцию (товары и услуги) кроме цен изготовителя выделяется налог на добавленную стоимость, акцизы и другие платежи, имеющие характер косвенных налогов.

Цеховые программы основных цехов предприятия рассчитываются в порядке, обратном ходу технологического процесса, т. е. от выпускающих к обрабатывающим и далее к заготовительным цехам. Такой порядок позволяет взаимно согласовывать сроки выпуска продукции цеха со сроками выпуска готовых изделий, установленными в производственной программе завода. [2]

11. ИЗДЕРЖКИ И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

11.1. Выручка. Виды издержек и затрат предприятия

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности строительного предприятия получают оценку в системе финансовых показателей. К основным финансовым показателям, характеризующим хозяйственную деятельность строительных предприятий, относятся выручка; издержки производства (себестоимость строительных работ и услуг); валовая (балансовая) прибыль; чистая прибыль.

Каждое строительное предприятие в результате производственно-хозяйственной деятельности за свою работу получает денежный эквивалент, который называется выручкой. Выручка, как финансовый показатель, характеризует завершение производственного цикла, возврат авансированных на производство средств предприятия в денежную форму и начало нового витка в обороте средств.

Выручка строительного предприятия включает в себя денежные средства от реализации строительно-монтажных работ (средства, получаемые от заказчика за выполненные объемы работ); от реализации услуг другим предприятиям; от реализации услуг населению; от продажи продукции подсобных и вспомогательных производств; от реализации на сторону основных фондов, нематериальных активов и другого имущества; от доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

К доходам и расходам от внереализационных операций относятся денежные суммы полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек и других экономических санкций; процентов, полученных по суммам средств, числящихся на счетах предприятия; курсовых разниц по валютным счетам и по операциям с иностранной валютой; доходов (дивидендов, процентов) по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию, а также доходов от долевого участия в деятельности других предприятий; прочие доходы, расходы и потери.

Деятельность фирмы связана с определенными издержками

(затратами). Затраты отражают сколько и каких ресурсов было использовано фирмой. Общая величина затрат, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), называется себестоимостью.

Представление о затратах предприятия основывается на трех важных положениях:

1. Затраты определяются использованием ресурсов, отражая, сколько и каких ресурсов израсходовано при производстве и реализации продукции.

2. Объем израсходованных ресурсов может быть представлен в натуральных и денежных единицах, однако в экономических расчетах прибегают к денежному выражению затрат.

3. Определение затрат всегда соотносится с конкретными целями, задачами.

Издержки включают полный объем затрат живого и овеществленного труда.

Издержки - это денежное выражение использования производственных факторов для выпуска и реализации продукции.

Виды издержек:

1. Экономические издержки:

1) внешние или явные;

2) внутренние издержки или неявные (имплицитные);

3) экономические издержки представляют бухгалтерские издержки + имплицитные издержки.

2. Вмененные и безвозвратные

3. Издержки упущенных возможностей.

11.2. Себестоимость продукции. Состав и структура затрат, включаемых в себестоимость. Система учета затрат на предприятии

Себестоимость характеризует уровень использования всех ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия. Себестоимость выполняет такие функции как учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции, является базой для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности, экономическим обоснованием целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего пред-

Экономика организаций

приятия, экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений.

Таблица 4 – Классификация затрат по основным признакам

Критерий	Элементы классификации
1. Отношение к процессу производства	-затраты средств труда (на основные средства) -затраты предметов труда (на сырье и материалы) -затраты живого труда (на зарплату)
2. Сфера кругооборота ср-в	-затраты производства (на производство продукции) -затраты обращения (на реализацию продукции)
3. Периодичность возникновения	-единовременные (однократные) -текущие (постоянные производственные затраты) -периодичные (периодически производимые)
4. Зависимость от объемов производства	-постоянные (не зависящие непосредственно от объема строительных работ, удельный вес которых в себестоимости при увеличении объема работ будет сокращаться, а при уменьшении – увеличиваться) -переменные (изменяющиеся пропорционально росту (снижению) объема выполняемых работ) В сумме постоянные и переменные затраты составляют общие или валовые затраты. Отношение общих затрат Средние затраты - ----- ----- Объему продук- ции
5. Экономический элемент	материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов); затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных фондов; -прочие расходы

Экономика организаций

6.Калькуляционная статья (цепь затрат)	<ul style="list-style-type: none">-сырье и материалы-возвратные отходы (вычитаются)-покупные изделия, полуфабрикаты, услуги;-топливо и энергия на производственные цели-основная заработная плата производственных рабочих-дополнительная заработная плата производственных рабочих-отчисления на социальные нужды производственных рабочих-расходы на подготовку и освоение производства-общепроизводственные расходы-потери от брака-прочие производственные расходы-коммерческие расходы
--	--

Окончание таблицы 4

Способ расчета затрат	-прямые (непосредственно относимые на себестоимость продукции и рассчитываются методом прямого счета) -косвенные (относимые на себестоимость продукции пропорционально базе: основной з/п, прямым затратам)
Способ включения в себестоимость	-прямые (расходы, связанные с производством строительных работ, которые можно прямо и непосредственно включать в себестоимость работ) -косвенные или накладные (расходы, связанные с организацией и управлением производством строительных работ, относящиеся к деятельности строительного предприятия в целом)
Состав затрат	-простые (состоящие из одного элемента) -сложные (состоящие из нескольких элементов)
Технико-экон. содержание	-основные -накладные
Степень готовности продукции	-затраты на готовую продукцию -затраты в незавершенном производстве
Отражение в бух. учете	-явные -неявные
Охват планирования	-планируемые -непланируемые
Охват контроля	контролируемые и неконтролируемые
Объект управления	-затраты в местах их возникновения -затраты в центрах затрат затраты в центрах ответственности
Воспроизводственный признак	- затраты на производство и реализацию продукции - затраты на расширение и обновление производства - затраты на социально-культурные, жилищно-бытовые и иные непроизводственные нужды предприятия

Себестоимость – это совокупность затрат на производство и реа-

лизацию продукции (работ, услуг).

Для целей управления затраты на отечественных предприятиях наиболее часто группируются по двум признакам: по экономическим элементам; по калькуляционным статьям.

Группировка затрат по экономическим элементам предусматривает объединение отдельных расходов по признаку их однородности. Она предназначена для анализа эффективности деятельности строительной организации в целом, а также для планирования и контроля себестоимости и финансового результата, учитываемого при налогообложении прибыли.

Данный вид классификации затрат включает следующие элементы:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных фондов;
- прочие затраты.

Группировка затрат по калькуляционным статьям используется при составлении калькуляций (на единицу продукции), позволяющих определить во что обходится предприятию единица каждого вида продукции, себестоимость отдельных видов работ и услуг. Определение затрат по калькуляции как способ их группировки относительно конкретной единицы продукции позволяет отследить каждую составляющую себестоимости продукции (работ, услуг) на любом уровне. Затраты группируются в зависимости от места и цели (назначения) их возникновения и относятся на каждый вид изделия прямым или косвенным методом. Эта классификация специфична для каждой отрасли промышленности. Поэтому состав затрат определяется отраслевой принадлежностью предприятия.

Расчет калькуляции продукции может производиться по следующим статьям:

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы (вычитаются);
- 3) покупные полуфабрикаты или услуги;
- 4) топливо на технологические цели;
- 5) энергия на технологические цели;
- 6) основная и дополнительная зарплата производственных рабочих;
- 7) отчисления на соц. нужды;
- 8) расходы на подготовку и освоение производства;

- 9) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
 10) общецеховые расходы;

ИТОГО: цеховая себестоимость продукции(-2)

1. общезаводские расходы;
2. потери от брака;
3. прочие производственные расходы;

Итого производственная себестоимость продукции.

4. внепроизводственные расходы.

ВСЕГО. Полная себестоимость продукции

11.3 Состав расходов строительной организации. Смета затрат. Себестоимость СМР

В строительстве используются показатели сметной, плановой и фактической себестоимости строительно-монтажных работ. Сметная себестоимость определяется проектной организацией в ходе составления необходимого комплекса проектно-сметной документации по сметным нормам и ценам в масштабе, действующем на момент ее расчета. Плановая себестоимость строительно-монтажных работ представляет собой прогноз величины затрат конкретного строительного предприятия на выполнение определенного комплекса строительно-монтажных работ. Фактическая себестоимость строительных работ это сумма издержек, произведенных конкретным строительным предприятием в ходе выполнения заданного комплекса работ в сложившихся условиях производства. На нормативном уровне разработаны Методические рекомендации по формированию себестоимости в разных отраслях народного хозяйства. Группировка затрат по статьям расходов в строительстве представлена на рисунке 10.

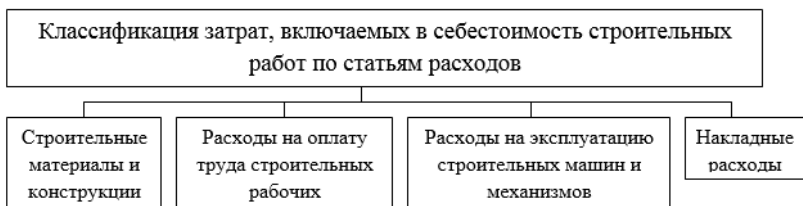


Рисунок 10 – Структура себестоимости строительных работ
 Структура затрат на СМР характеризует в общем строитель-

ное производство как материальное и трудоемкое. В среднем на долю строительных материалов и конструкций приходится около 60-70%, на долю заработной платы и ЕСН – около 25-30% себестоимости СМР.

Строительным предприятиям в качестве типовой рекомендуется группировка затрат на производство по следующим статьям расходов: «Материалы», «Расходы на оплату труда рабочих», «Расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов», «Накладные расходы». [3]

11.4 Система учета затрат на предприятии

В современных условиях хозяйствования процесс принятия управленческих решений тактического и стратегического характера базируется на информации о затратах и финансовых результатах деятельности предприятия. Одним из эффективных инструментов в управлении затратами предприятия являются системы учета затрат на предприятии. Известны следующие системы учета затрат:

1) стандарт-кост – система учета, в основе которой лежит принцип учета и контроля затрат в пределах установленных норм и нормативов и по отклонениям от них;

2) директ-костинг – система учета, основанная на маргинальном подходе, современный директ-костинг имеет 2 варианта:

а) простой директ-костинг, основанный на использовании в учете данных только о переменных (оперативных) затратах;

б) развитой директ-костинг (верибл-костинг), при котором в себестоимость наряду с переменными затратами включаются и прямые постоянные затраты по производству и реализации продукции;

3) система своевременного пополнения материально-товарных запасов (JIT) предполагает отказ от производства продукции крупными партиями. Взамен этого создается непрерывно-поточное предметное производство;

4) метод Базеба («Activity Base Costing», или ABC) получил широкое распространение на европейских и американских предприятиях самого различного профиля. В буквальном смысле этот метод учет затрат по работам.

11.5 Система управления затратами на предприятии

Управление затратами – это процесс, включающий управление действиями прямой и обратной связи, целью которых является достижение высокого экономического результата деятельности предприятия.

Функции управления затратами реализуются через выполнение элементов управленческого цикла:

1) прогнозирование и планирование, присутствуют на стадии долгосрочного и краткосрочного планирования;

2) организация устанавливает, каким образом на предприятии осуществляется управление затратами;

3) координация и регулирование – это сравнение фактических затрат с запланированным уровнем, управление отклонениями, принятие оперативных мер по ликвидации их расхождения;

4) активизация и стимулирование – это поиск способов воздействия на участников производства, которые побуждали бы выполнять установленные планом затраты и находить возможности их снижения;

5) учет необходим при подготовке информации для принятия оптимальных хозяйственных решений;

6) анализ позволяет оценить эффективность использования всех ресурсов, выявить резервы снижения затрат на производство.

Функция контроля (мониторинга) в системе управления затратами обеспечивает обратную связь для сравнения запланированных и фактических затрат. [2]

В системе управления затратами на предприятии содержатся следующие принципиальные блоки:

1) CVP анализ. Состоит из комплексного анализа производства и ситуационного анализа;

2) анализ по центрам ответственности;

3) принятие специальных управленческих решений;

4) увязка стратегических и тактических целей политики в области управления затратами;

5) методы реализации продукции;

6) налоговое планирование в сфере затрат.

11.6 Планирование себестоимости. Способы снижения себестоимости на предприятии

Целью планирования издержек является оптимизация текущих затрат предприятия, обеспечивающая необходимые темпы роста прибыли и рентабельности на основе рационального использования денежных, трудовых и материальных ресурсов.

При планировании себестоимости продукции применяются следующие методы:

- 1) пофакторный метод;
- 2) сметный метод;
- 3) метод калькуляций;
- 4) нормативный метод.

Управление затратами на производство и реализацию продукции осуществляется с целью изыскания резервов снижения себестоимости продукции и, следовательно, максимизации прибыли предприятия.

Снижение себестоимости

Снижение себестоимости предполагает, прежде всего, экономное потребление ресурсов.

1. Повышение технического уровня производства.
2. Совершенствование управления.
3. Изменение объема и структуры продукции.
4. Изменение условий хозяйствования.

Достаточно значительную долю в структуре издержек производства занимает оплата труда. Поэтому актуальна задача снижения трудоемкости выпускаемой продукции, сокращения доли ручного труда, роста производительности труда, сокращение численности административно-обслуживающего персонала. Снижение трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достигнуть различными способами. Наиболее важные из них – механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных высокопроизводительных технологий, замена и модернизация устаревшего оборудования.

Экономия сырья и материалов, топлива и энергии имеет существенное значение в снижении себестоимости продукции большинства отраслей промышленности в связи с высоким удельным весом этих затрат в составе издержек производства. Пути экономии сырья, материалов и топлива чрезвычайно многообразны. К их числу относятся такие, как применение ресур-

сберегающих технологических процессов; повышение требовательности и повсеместное применение входного контроля качества поступающих от поставщиков сырья и материалов, а также комплектующих изделий и полуфабрикатов; внедрение научно-обоснованных норм расхода материалов, уменьшение потерь и отходов; вторичное использование материалов.

Улучшение использования основных фондов обеспечивает сокращение расходов по амортизации основных фондов, а, следовательно, и расходов по содержанию оборудования: повышение коэффициента сменности, ликвидация простоев, снижение затрат на ремонт, увеличение срока службы машин и улучшение качества ремонта. [2]

12. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

12.1. Понятие строительной продукции

Цель и основной результат деятельности строительной организации – создание строительной продукции, выражающейся возведенными зданиями, сооружениями и другими ее видами. Но, кроме того, в подрядной организации может создаваться продукция, относящаяся к другим отраслям народного хозяйства: промышленности, транспорту, сельскому хозяйству и т.д. В этой продукции наибольший удельный вес занимает промышленная продукция, изготавливаемая в так называемых подсобных производствах, например, добыча песка, камня, глины, изготовление конструкций и различных сборных элементов.

Для учета строительной продукции необходимо отграничить ее от продукции других отраслей, создаваемых подрядными организациями. Чтобы выполнить это условие необходимо четкое определение того, что следует считать строительной продукцией.

Строительная продукция создается подрядными организациями, составляющими строительную индустрию.

Строительной продукцией следует считать прямой полезный результат основной производственной деятельности строительной организации. Это определение содержит четыре конкретных признака, указывающих на то, что следует считать строительной продукцией. Если результат работы строительной организации имеет все признаки данного определения, то полученную продукцию можно отнести к строительной. Продукт, не имеющий хотя бы одного из четырех признаков определения, не является строительной продукцией.

Признаки строительной продукции:

1. К продукции строительной организации относится **результат только ее производственной деятельности**, т.е. материальные ценности, созданные трудом работников и средствами производства этой организации. По этому признаку не относят к строительной продукции материалы, приобретенные организацией, но не использованные ею в производстве или реализованные на сторону. Не является строительной продукцией результат

деятельности непроизводственных хозяйств подрядной организации, например, жилищно-коммунального хозяйства.

2. К строительной продукции относится результат не всей производственной деятельности организации, а **только основной, т.е. строительной**, в процессе которой осуществляют строительно-монтажные работы. Продукция различных производственных, но не строительных подразделений подрядной организации не является строительной, например, добыча камня, глины, песка, изготовление строительных конструкций в подсобных производствах, результат работы транспортных хозяйств, подсобных сельских хозяйств, телефонных станций, столовых и т.д.

3. К строительной продукции относят только **прямой результат основной деятельности**, т.е. строительно-монтажные работы, направленные на возведение зданий и сооружений, установку и монтаж оборудования, предусмотренные проектом и сметой. Не являются прямым результатом строительного производства и не относятся к строительной продукции монтаж и демонтаж строительных машин (башенных кранов, подвесных канатных дорог); возведение временных (нетитульных) построек, например, навесов и других объектов стройплощадки, осуществляемых за счет накладных расходов и затрат, учтенных в сметных расценках, хотя выполняемые при этом работы носят строительный характер. Всевозможные отходы строительного производства, даже реализованные на сторону (разобранные леса, битый кирпич), не относятся к строительной продукции.

4. К строительной продукции относится только полезный результат строительного производства, т.е. такой, который соответствует назначению данного продукта и отвечает требованиям, предъявляемым СНИПом к качеству строительно-монтажных работ. Все работы, выполненные с отклонениями, превышающими установленные допуски, к продукции не относятся, а считаются браком и подлежат переделке.

Строительная продукция воплощается либо в предметную форму, либо в форму производственных услуг (работ). Наиболее распространена предметная форма строительной продукции – объекты, имеющие вещную форму и допускающие характеристику их физическими мерами длины, высоты, площади, объема, емкости, мощности и др. Конкретными видами строительной продукции являются здания и сооружения.

Чтобы возвести здание или сооружение необходимо выполнить строительные работы. К наиболее распространенным

видам их относят кладку стен зданий или монтаж зданий и сооружений из сборных деталей, узлов и объемных блоков, устройство фундаментов и опорных конструкций под оборудование.

К строительной продукции, принимающей форму производственных услуг, относят работы, приводящие к увеличению ранее созданной потребительской стоимости (работы по монтажу производственного оборудования) или к восстановлению утраченной потребительской стоимости (капитальный ремонт объектов строительного происхождения).

Работы по монтажу оборудования представляют собой комплекс работ по установке технологического, энергетического и другого оборудования на месте его эксплуатации. К ним относят сборку оборудования, прикрепление его к опоре, подключение коммуникаций, окраску и изоляцию, установку монтажных площадок и лестниц, конструктивно связанных с оборудованием. Этот вид работ может быть отнесен и к промышленной продукции, но если они выполняются строительной-монтажной организацией, то считаются строительной продукцией.

Капитальный ремонт как вид строительной продукции представляет собой комплекс строительных работ по замене отдельных изношенных конструктивных элементов зданий и сооружений новыми, их внутренней и внешней отделке, а также другие работы по восстановлению объектов основных фондов строительного происхождения. [3]

12.2. Стадии строительной продукции по степени ее готовности

В строительном производстве в каждый данный момент продукция находится на разных стадиях готовности в зависимости от объема и состава работ, выполненных с начала возведения объектов. Чтобы правильно определить объем строительной продукции в этих условиях необходимо учесть ее на каждой стадии готовности. Для этой цели избираются отдельные стадии готовности.

За основу деления строительной продукции на стадии по степени готовности взято завершение технологии производства всех работ по объекту в целом, этапам или комплексам работ. Продукция строительного производства представлена следующи-

ми основными стадиями ее готовности:

1. Готовые объекты (комплексы объектов) – это конечная продукция строительного производства, представляет собой полностью законченные строительством предприятия, производственные комплексы и объекты, которые могут выполнять предусмотренные проектом функции основных фондов по производству продукции и оказанию услуг. Готовым считается объект только после приемки его комиссией и ввода в действие.

2. Незавершенное строительное производство характеризует объем строительно-монтажных работ, выполненных строительными организациями на незаконченных и не сданных заказчиком объектах. Границей между незавершенным строительным производством и его конечной продукцией является полное завершение строительных и монтажных работ в объеме и составе, предусмотренными проектом по данному объекту. Признаком, фиксирующим переход незаконченной продукции в готовый объект, служит акт приемки передачи выполненных работ. Незавершенное строительное производство по объему является самой значительной частью незавершенного строительства, т.е. объема капиталовложений.

Для решения задач учета продукцию надо учитывать не только на заключительной стадии, но и на промежуточных стадиях длительного производственного цикла с тем, чтобы отражать результат работы за относительно короткий отрезок времени (декаду, месяц) и по небольшим участкам (бригада, объект) и тем самым осуществлять расчеты с заказчиком за выполненную продукцию.

3. Комплексом монтажных и специальных строительных работ считается часть объекта, создаваемая в результате выполнения субподрядной организацией совокупности специальных строительных и монтажных работ для генеральной подрядной организации в порядке субподрядного договора. Примерами комплексов работ могут служить внутренние санитарно-технические устройства, монтаж технологического и другого оборудования, отделочные работы и т.п. Завершенным следует считать комплекс монтажных и специальных строительных работ, по которому субподрядной организацией выполнена вся совокупность работ в объеме и составе, предусмотренными договором.

4. Под конструктивным элементом (КЭ) в учете принято понимать части здания или сооружения, для создания которых необходимо выполнить комплекс простых мероприятий,

предусмотренных СниПом. К конструктивным элементам здания относят, например, фундамент, стены, междуэтажные перекрытия, внутренние перегородки.

5. Под укрупненным видом работ (УВР) понимается комплекс простых работ и операций, в результате которых конструктивный элемент приобретает новые качества или просто завершается часть работ по его созданию. Например, разработка котлована под фундамент, рытье траншей для укладки труб, работы по монтажу оборудования. [3]

Стадии готовности строительной продукции показаны на рисунке 11.

Продукция строительного производства		
Незавершенное строительное производство		Готовые объекты
Незаконченные комплексы работ		
		Законченные комплексы работ
Законченные КЭ и УВР	Законченные части КЭ и УВР	Незаконченные части КЭ и УВР

Рисунок 11 - Стадии готовности строительной продукции

12.3. Понятие и функции цены. Виды цен

Цена – это денежное выражение стоимости товара.

Функции цены.

1. Учетная. В ней отражаются затраты на производство и реализацию продукции. Оцениваются затраты производства.

2. Стимулирующая. Стимулирует ресурсосбережение, повышение эффективности производства, улучшение качества продукции, внедрение новых технологий.

3. Распределительная предусматривает учет в цене акциза, налога на добавленную стоимость и др. налогов.

Виды цен

1. По степени регулируемости: свободные, регулируемые и фиксированные цены.

2. В зависимости от сферы оборота: внутренние цены предприятия, отпускные (оптовые), цены на строительную продукцию (сметная цена, прейскурантная цена, договорная цена).

3. Закупочные цены.

4. Тарифы грузового и пассажирского транспорта ;

5. Розничные цены.

6. Классификация цен по степени обоснованности: базисные, прейскурантные цены, фактические цены сделок.

7. Другие виды цен: аукционная цена, биржевая цена, договорная (контрактная), внешнеторговые цены, комиссионные цены.

В зависимости от территории действия могут быть единые по стране и региональные. [4]

При определении цен на продукцию необходимо обоснованно выбрать метод ценообразования. Наиболее простой и выгодный подход к определению цены – определить ее на уровне средних затрат производства плюс норматив прибыли. Это так называемый затратный метод.

$$Ц = C_{\text{ср}} + П_{\text{норм}}$$

Более сложными являются методы определения цен на основе потребительских свойств товара, характерные для рынка недвижимости. Наиболее распространенными из них являются параметрические, основанные на сравнении параметров данного товара с базисным.

При любом методе ценообразования цена должна учитывать возможности сбыта, т.е. быть конкурентоспособной на рынке данных товаров. Это требует постоянного изучения конъюнктуры товарного рынка и выработки соответствующей ценовой политики.

12.4. Ценовая политика предприятия

Механизм ценообразования – это, с одной стороны, связь между ценой и ценообразующими факторами, с другой – формирование цены. Ценовая политика – это механизм принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков для достижения поставленных целей.

Этапы разработки и реализации ценовой политики предприятия

1. Постановка целей предприятия: обеспечение сбыта; максимизация прибыли; удержание рынка; краткосрочные цели ценовой политики (стабилизация рыночной ситуации, снижение влияния изменения цен на спрос; сохранение существующего лидерства в ценах; ограничение конкуренции; повышение имиджа предприятия или продукта; стимулирование сбыта определенных видов товаров).

2. Установление характера рынка. Анализ спроса и издержек:

1) характер рынка определяется количеством и размером предприятий-конкурентов, отдаются ли предпочтения на рынке кому-либо из конкурентов (свободная конкуренция, олигополия, монополия);

2) чем менее эластично спрос реагирует на цену, тем более высокая цена может быть установлена. На спрос влияют различные факторы: потребность в товаре, отсутствие замены или конкурентов, платежеспособность потенциальных покупателей, потребительские предпочтения. Определяется зависимость общих издержек от изменений объема производства, определяются закономерности предельных издержек. Для установления ценовой политики издержки предприятия сравнивают с издержками конкурентов. Издержки производства образуют нижнюю границу цены;

3) проводится сегментный анализ рынка, в ходе которого определяется, как наиболее выгодно дифференцировать цены, чтобы максимально учесть различия между сегментами рынка по чувствительности покупателей к уровню цен продукции и по уровню затрат предприятия для наиболее адекватного удовлетворения требований покупателей различных сегментов;

4) проводится оценка гос.регулирования цен на продукцию.

3. Анализ цен и товаров конкурентов.

4. Финансовый анализ возможных вариантов цены: затрат на производство продукта, в котором предприятие может завоевать покупателей более полным удовлетворением их потребностей.

5. Установление ценовой стратегии и выбор методов ценообразования: стратегия «снятия сливок»; стратегия проникновения на рынок; стратегия психологической цены; стратегия следования за лидером; нейтральная стратегия ценообразования; стратегия установления престижной цены; стратегия скользящей цены; установление долговременной цены; установление

цены потребительского сегмента; стратегия преимущественной цели; стратегия установления цен на изделия снятые с производства; стратегия цен для внешней торговли.

6. Выбор метода ценообразования: метод полных (средних) издержек; метод маржинальных издержек; метод безубыточности; метод установление цен на основе ощущаемой ценности товара; метод установления цен на текущем уровне метод установление цен в запечатанном конверте

7. Установление окончательной цены

8. Модификация цен.

Для стимулирования действий покупателя используются следующие виды скидок: сконто, функциональные, сезонные, оптовые, а также ценовая дискриминация.

Сконто – это скидки стимулирующие оплату за товар наличными или за предоплату, а также до намеченного срока.

Функциональные скидки – предоставляющие тем фирмам, которые входят в сбытовую сеть предприятия и обеспечивают хранение товара.

Сезонные скидки используются для стимулирования продаж в несезонное время.

Ценовая дискриминация – это явление предложения предприятием одинаковых товаров по разной цене (разным покупателям). В зависимости от потребительского сегмента, в зависимости от времени продажи. [7]

13. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

13.1. Качество продукции. Управление качеством продукции

Характеристика и основные группы показателей качества продукции

Характеристика качества продукции. Качество продукции — совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с назначением (ГОСТ 15467-79). Согласно международному стандарту 150 8402.] 994, качество определяется как совокупность характеристик объекта (деятельности или процесса, продукции, услуги и др.), относящихся к его способности.

Качество продукции (работ, услуг) определяется такими понятиями, как «характеристика», «свойство» и «качество». Характеристика — это взаимосвязь зависимых и независимых переменных, выраженная в виде текста, таблицы, математической формулы, графика. Описывается, как правило, функционально. Свойство продукции представляет собой объективную особенность продукции, которая может проявляться при ее создании, эксплуатации или потреблении. Качество продукции формируется на всех этапах ее жизненного цикла. Свойство продукции выражается показателями качества, т. е. количественными характеристиками одного или нескольких свойств продукции, входящих в качество и рассматриваемых применительно к определенным условиям ее создания и эксплуатации или потребления.

Классификационные и оценочные показатели. В зависимости от роли, выполняемой при оценке, различают классификационные и оценочные показатели. Классификационные показатели характеризуют принадлежность продукции к определенной группе в системе классификации и определяют назначение, типоразмер, область применения и условия использования продукции. Вся промышленная и сельскохозяйственная продукция систематизирована, имеет кодовое обозначение и в виде различных классификационных группировок включена в Общероссийский классификатор продукции (ОКП). Классификационные показатели использу-

ются на исходных этапах оценки качества продукции для формирования групп аналогов оцениваемой продукции. В оценке качества продукции эти показатели, как правило, не участвуют.

Оценочные показатели количественно характеризуют те свойства, которые образуют качество продукции как объекта производства и потребления или эксплуатации. Они используются для нормирования требований к качеству, оценки технического уровня при разработке стандартов, проверки качества при контроле, испытаниях и сертификации. Оценочные показатели разделяют на функциональные, ресурсосберегающие и природоохранные.

Управление качеством продукции

Управление качеством продукции должно осуществляться системно, т. е. на предприятии должна функционировать система управления качеством продукции, представляющая собой организационную структуру, распределяющую ответственность, процедуры и ресурсы, необходимые для управления качеством. В соответствии с международной практикой по управлению качеством продукции на предприятии выделяется политика в области качества, непосредственно система качества, включающая обеспечение, повышение и управление качеством продукции. Политика в области качества — это основные направления и цели организации в области качества, официально сформулированные высшим руководством. Она формируется таким образом, чтобы охватить деятельность каждого работника и ориентировать коллектив предприятия на достижение поставленных целей. Формирование и документальное оформление руководством предприятия политики в области качества является первичным актом при создании системы качества. Система качества — это совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для осуществления общего руководства качеством. Модель обеспечения качества — это стандартизированный или избранный набор требований системы качества, объединенных с целью удовлетворения потребностей обеспечения качества в данной ситуации.

С целью разработки единообразного подхода к решению вопросов управления качеством, устранения различий и гармонизации требований на международном уровне Технический комитет Международной организации по стандартизации (ИСО) разработал стандарты серии 9000, которые приняты к применению на территории России.

Стандарты содержат требования к системе качества, которые можно использовать для внешнего обеспечения каче-

ства. Модели обеспечения качества, устанавливаемые в стандартах, представляют три четко различимые формы требований к системе качества. Требования стандартов к системе качества являются дополнительными по отношению к техническим требованиям, установленным на продукцию. Стандарты устанавливают требования, определяющие элементы, необходимые для включения в систему качества. Стандарты являются общими и не зависят от конкретной отрасли промышленности или сектора экономики.

«Петля качества» («спираль качества») — концептуальная модель взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество на различных стадиях: от определения потребностей до оценки их удовлетворения. Система качества разрабатывается с учетом конкретной деятельности предприятия, но в любом случае она должна охватывать все стадии «петли качества» или жизненного цикла продукции: маркетинг, поиск и изучение рынка; проектирование и (или) разработку технических требований, разработку продукции; материально-техническое снабжение; подготовку и разработку производственных процессов; производство; контроль, проведение испытаний и обследований; упаковку и хранение; реализацию и распределение продукции; монтаж и эксплуатацию; техническую помощь и обслуживание; утилизацию после использования изделия.

По характеру воздействия на этапы «петли качества» в системе качества могут быть выделены три направления: обеспечение качества, управление качеством и повышение качества. Обеспечение качества — все планируемые и систематически осуществляемые виды деятельности в рамках системы качества, а также дополнительные виды (если это требуется), необходимые для обеспечения достаточной уверенности в том, что объект будет выполнять требования, предъявляемые к качеству. Управление качеством — методы и виды деятельности оперативного характера, используемые для выполнения требований по качеству. Управление качеством включает методы и виды деятельности оперативного характера, направленные как на управление процессом, так и на устранение причин неудовлетворительного функционирования на всех этапах «петли качества» для обеспечения экономической эффективности. Повышение качества — мероприятия, проводимые для повышения эффективности и результативности деятельности и процессов с целью получения выгоды, как для организации, так и ее потребителей. Руководство по качеству — документ, отражающий политику в области качества и описывающий систему

качества организации. Оно может охватывать всю деятельность организации или только ее часть. Руководство по качеству обычно содержит или по крайней мере ссылается на политику в области качества; ответственность, полномочия и взаимоотношения персонала, который исполняет, проверяет или анализирует работу, влияющую на качество; методики системы качества и инструкции; положение по пересмотру и корректировке руководства. Руководство по качеству иногда называется руководством по обеспечению качества или руководством по административному управлению качеством.

Структуру системы качества отражают следующие документы: руководство по качеству для всей фирмы, включающее (кроме описанного выше) организационную структуру производства, методические документы общего характера, мероприятия и последовательность операций по обеспечению качества, рабочие инструкции, справочники и др. Система качества должна обеспечивать управление качеством на всех участках «петли качества», участие всех работников в управлении качеством, неразрывную связь деятельности по повышению качества с деятельностью по снижению затрат, проведение профилактических проверок по предупреждению несоответствий и дефектов, обязательность выявления дефектов и устранение их в производстве. Система качества также должна устанавливать ответственность руководителей, порядок проведения периодических проверок, анализа и совершенствования системы, порядок документального оформления всех процедур системы. [8]

13.2. Конкурентоспособность продукции

В условиях острой конкурентной борьбы фирмы могут успешно развиваться, лишь внедряя системное управление качеством продукции. Проблема качества актуальна для всех видов продукции и услуг. Потребители заинтересованы в качестве продукции, а предприниматели — в ее конкурентоспособности, обеспечивающей исключение риска и получение стабильной прибыли. Российским предпринимателям нужно быть готовыми к работе в условиях жесткой конкуренции. Предприятия любых форм собственности, не уделяющие внимания вопросам качества, неизбежно разорятся. Для обеспечения производства конкурентоспособ-

ной продукции следует создавать такую систему качества, которая наряду с улучшением потребительских свойств способствовала бы снижению или хотя бы стабилизации цены продукции.

Оценка уровня качества продукции. Оценка качества продукции предполагает сопоставление продукции с ее конкурентоспособными аналогами по всей совокупности принятых показателей качества. Результат сравнения определяет уровень качества продукции. Аналоги оцениваемой продукции, представляющие на рынке, как правило, научно-технические достижения в развитии данного вида и экономические интересы производителей и потребителей являются базовыми образцами. Оценка качества продукции, основанная на сопоставлении значений показателей, характеризующих техническое совершенство оцениваемой продукции, с базовыми значениями соответствующих показателей, отражает технический уровень продукции.

Оценка уровня качества продукции состоит из следующих этапов: выбор номенклатуры показателей качества и обоснование ее необходимости и достаточности; выбор методов определения значений показателей качества; формирование группы аналогов и установление значений их показателей качества; выбор базовых значений показателей и исходных данных для определения фактических значений показателей качества оцениваемой продукции; определение фактических значений показателей качества и их сопоставление с базовыми; сравнительный анализ вариантов возможных решений и нахождение наилучшего; обоснование рекомендаций для принятия решения.

Цена и качество продукции. Оценка конкурентоспособности продукции производится на основе сопоставления данной продукции с соответствующей продукцией других фирм. Показатель конкурентоспособности продукции выражается отношением качества продукции к цене потребления. Характеристики качества продукции, не интересующие потребителя (например, технологичность изготовления продукции), в рассмотрение не принимаются. Определять количественно уровень качества продукции сложно, необходимы знания квазиметрии — науки, которая разработала хотя и сложные, но приемлемые методы количественной оценки уровня качества продукции, в том числе на 1 руб. затрат. Цена потребления определяется проще и включает, как правило, цену реализации продукции, а также затраты по эксплуатации, ремонту и утилизации изделия.

Цена потребления — важный, но не единственный

Экономика организаций

фактор конкуренции. Выход на современный мировой уровень определяют потребительские свойства продукции (функциональность, дизайн) и уровень сервиса. На современном этапе развития научно-технического прогресса качество продукции является ключевой проблемой развития национальных экономик, которые, однако, имеют особенности в управлении качеством продукции. Борьба за качество продукции в настоящее время привела к сближению уровней качества, достигнутых различными странами. Этому способствовала выработка единых подходов — принципов всеобщего управления качеством. [9]

14. ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

14.1. Инвестирование в нововведения

Нововведение — это изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рычагов и форм организации производства и управления. Понятие «инновация» идентично понятию «нововведение». Под инновацией подразумевается объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога и приносящий прибыль.

Период создания, распространения и использования нововведений называют инновационным циклом. В зависимости от ряда факторов предприятие может осуществлять полный инновационный цикл: фундаментальные исследования; поисковые исследования; прикладные научно-исследовательские работы (НИР); опытно-конструкторские работы (ОКР); промышленное освоение; производство; сбыт, а может осуществлять только какую-либо часть инновационного цикла.

Инновационный процесс — это совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе реализации инноваций. Инновационный процесс осуществляется путем перехода из одного качественного состояния в другое — от фундаментальных исследований к производству новой продукции, что характеризуется линией жизненного цикла (ЖЦ) инноваций и масштабом их распространения.

Необходимо различать также понятия «новшества» и «инновации». Под новшеством понимается оформленный результат исследований и разработок в какой-либо сфере деятельности, связанный с повышением ее эффективности, а инновация — это конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического и других видов эффекта. Период времени между появлением новшества и воплощением его в нововведение называется инновационным лагом. Процесс введения новшества на рынок принято назы-

вать процессом коммерциализации.

Рынок инноваций — это совокупность инновационных продуктов и процессов, продавцов и покупателей, приобретающих научно-техническую, наукоемкую продукцию. Основным товаром на рынке инноваций является научный и научно-технический результат.

Инвестиции — это долгосрочное вложение капитала с целью получения прибыли. В более узком смысле инвестиции означают капитальные вложения. Различают финансовые и реальные инвестиции. К финансовым инвестициям относится приобретение ценных бумаг, акций, облигаций, вложение денег на депозитные счета в банках. Реальные инвестиции — это вложение денег капитальное строительство. Финансовые ресурсы предприятий, предназначенные для инвестиций, направляются на достижение следующих целей: освоение и выпуск новой продукции; техническое перевооружение; расширение производства; реконструкция; новое строительство.

Однако четко разделить инвестиции по целям невозможно. Разграничение ведется, как правило, по доминирующему направлению. Предприятиям наиболее выгодно концентрировать материальные, финансовые и трудовые ресурсы прежде всего на техническом перевооружении и реконструкции действующих предприятий. Новое строительство целесообразно только для ускорения развития наиболее перспективных и развивающихся продуктов и отраслей производства, а также для освоения новой техники и технологии.

Техническое перевооружение предприятия или его подразделения — это замена старой производственной техники и технологии на новую, с более высокими технико-экономическими показателями, без расширения производственной площади. Расширение действующих предприятий — это инвестирование с целью увеличения объема производства путем строительства новых дополнительных цехов и других подразделений. Как правило, оно ведется на новой технической основе и способствует повышению технического уровня производства. К реконструкции относятся мероприятия, связанные как с заменой морально устаревших и физически изношенных машин и оборудования, так и с совершенствованием и перестройкой зданий и сооружений. Реконструкция направлена на рост технического уровня производства продукции и способствует более быстрому освоению мощностей.

Инвестиции в сфере производства начинаются с проекта. Проект — это замысел какого-то мероприятия (события),

описание замысла и план его реализации. Замысел излагается в проектном задании и содержит конечную задачу и ограничения по срокам разработки и реализации проекта; затратам на реализацию проекта по этапам; характеристике, качеству и объему продукта, предусмотренным в проекте.

Описание замысла содержится в технической документации, включающей общее описание конечного продукта и его характеристики; рабочую документацию, т. е. подетальное, точное и однозначное описание конечного продукта и его частей, подетальное и пооперационное описание технологии процесса организации производства конечного продукта.

План реализации указывает сроки реализации проекта в целом и по этапам; исполнителей проекта в целом и по разделам; затраты на реализацию проекта по этапам, структуру расходов в целом; систему контроля исполнения.

Как правило, план состоит из трех разделов: план подготовки технической документации; план строительно-монтажных работ; план технической и хозяйственно-экономической подготовки производства.

Нововведения, в том числе освоение производства новых изделий, внедрение новых технологий, машин и оборудования, осуществляются на основании отдельных планов. [2]

14.2. Подготовка нового производства

Подготовка проекта нового изделия и новых технологий — **техническая подготовка производства** — это комплекс научных, проектно-конструкторских, технологических и производственно-хозяйственных работ по созданию и освоению новых изделий и внедрению новых технологий. В системе «наука — техника — производство — потребление» техническая подготовка выполняет роль связующего звена, так как объединяет отдельные научно-исследовательские, проектно-конструкторские, опытно-экспериментальные и организационно-технические работы, в результате чего продукты науки превращаются в продукты производства.

В зависимости от отраслевой принадлежности предприятия, его масштаба, профиля производства структура и объемы технической подготовки производства могут существенно изменяться, в

Экономика организаций

связи с чем изменяются продолжительность технической подготовки и объем используемых для этих целей ресурсов. Различают следующие формы технической подготовки производства:

полная форма, которая используется для организации подготовки выпуска новой или модернизируемой продукции технически сложного профиля массового и крупносерийного производства и включает полный цикл работ по системе «наука — техника — производство — потребление»;

малая форма, которая широко применяется при организации и подготовке выпуска несложной по конструкции и технологии продукции, при внедрении стандартного оборудования и проведении других организационно-технических мероприятий;

технологическая форма, которая применяется при подготовке к внедрению сложного оборудования, технологических линий, систем управления.

Четких границ между названными формами технической подготовки не существует. Все виды работ по технической подготовке производства состоят из следующих этапов: научные исследования, проектно-конструкторские и опытно-экспериментальные работы по созданию и доводке образцов новой продукции (конструкторская подготовка); технологическая подготовка, включая разработку технологии, проектирование размещения оборудования, производственных потоков, конструирование и изготовление специального оборудования, инструмента, оснастки, их испытание, наладку оборудования и др.; постановка продукции на производство.

Техническая подготовка производства осуществляется при выпуске новой продукции, а также перевооружении, реконструкции и расширении предприятия или его отдельных производственных участков. Таким образом, конструкторская и технологическая подготовка, а также мероприятия по постановке продукции на производство являются основой научно-технической организации производства на предприятии.

Процесс технической подготовки производства регулируется соответствующими нормами, правилами, требованиями и стандартами. В настоящее время используется около 27 систем межотраслевой документации, оформленной в виде стандартов: Государственная система стандартизации (ГСС); Единая система конструкторской документации (ЕСКД); Единая система технологической документации (ЕСТД); Единая система технологической подготовки производства (ЕСТПП); Государственная си-

стема обеспечения единства измерений (ГСИ); Система стандартов безопасности труда (ССБТ); Система разработки и постановки продукции на производство (СРПП); Система государственных испытаний продукции (СГИП) и др.

Все вышеперечисленные стандарты в совокупности создают условия обеспечения технической подготовки производства на высоком уровне, способной гарантировать конкурентоспособность и качество выпускаемых изделий и сбыт их не только на внутреннем, но и на международном рынке.

Уровень технической подготовки производства зависит от многих факторов (технических, экономических, организационных и социальных). К техническим факторам относятся разработка и внедрение типовых и стандартных технологических процессов, использование стандартизированных и унифицированных средств технологического оснащения. Экономические факторы включают поэтапное опережающее финансирование работ по технической подготовке производства, предоставление льготных кредитов, создание фонда стимулирования освоения (постановки на производство) новой продукции.

К организационным факторам относятся развитие и углубление специализации производства, аттестация качества технологических процессов и средств технологического оснащения, нестандартного оборудования по результатам оценки качества опытного образца или первой промышленной партии изделий основного производства, улучшение организации вспомогательного производства.

Социальными факторами являются повышение квалификации исполнителей, механизация и автоматизация производственных и вспомогательных операций с целью улучшения условий труда, развитие социальной сферы, улучшение психологической атмосферы в коллективе. Все этапы технической подготовки взаимосвязаны.

Этап 1. Проектирование изделия (конструкторская подготовка). Стандартные этапы проектирования изделия предусматривают проведение следующих последовательных работ: разработка эскизного проекта; изготовление опытного образца; испытание опытного образца; разработка технического проекта; разработка рабочего проекта; изготовление опытной партии или опытного образца изделия; испытание изделий опытной партии; доводка образцов по результатам испытаний; уточнение рабочего проекта и его оформление; передача рабочего проекта органам технологической подготовки производства.

Исходным для проектирования нового изделия явля-

ется техническое (проектное) задание, которое составляется заказчиком проекта или (по договору) научной либо проектной организацией. В проектном задании содержатся подробные требования к новому изделию, предусматривающие технические параметры, определяющие новизну и необходимые потребительские свойства изделий, себестоимость по элементам затрат (статьям калькуляции), экономическую эффективность по сравнению со старой заменяемой техникой, объем выпуска, основных потребителей изделия и поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий.

Этап 2. Проектирование технологии производства (технологическая подготовка). При освоении выпуска новой продукции проектирование технологии является продолжением этапа проектирования изделия. На этапе проектирования продукции определяется, каким должно быть новое (модернизируемое) изделие, а на этапе технологической подготовки — каким способом, с помощью каких технических средств и методов оно должно изготавливаться, а также окончательно определяются себестоимость изделия и его эффективность. Цель технологического проектирования и подготовки производства — разработка проекта технологического процесса (технологии) изготовления изделия и реализация этого проекта в конкретных условиях предприятия.

Технология производства — это методы, технические средства и система взаимосвязанных способов изготовления продукции или выполнения установленного вида работ (например, транспортировка). Технология включает весь перечень последовательных операций по превращению исходного материала в готовый продукт с указанием типа и характера оборудования, инструмента и приспособлений, которыми рабочий пользуется на каждой стадии производства.

Технологическая подготовка состоит из следующих этапов:
разработка маршрутной технологии, в которой содержится проект размещения последовательности выполнения технологических операций (от первой до последней) по маршруту прохождения узлов и деталей изделия по цехам и участкам предприятия, вплоть до получения готового изделия;

разработка типовых технологий производства, предусматривающих ограничение числа проектов и применяемых технологических операций, устанавливающих единообразие способа обработки однотипных изделий и применяемой технологической оснастки;

изготовление и наладка специального технологического оборудования, станков, технологической оснастки, необходимых для производства нового (модернизированного) изделия, наиболее трудоемкий и дорогостоящий этап технологической подготовки на предприятиях крупносерийного и массового производства, выпускающих технологически сложную продукцию. В связи с этим в указанных отраслях переход на изготовление нового изделия, как правило, совмещается с реконструкцией и техническим перевооружением предприятий.

Результаты проектирования технологии производства оформляются специальной документацией. Во многих отраслях (в том числе машиностроении) такими документами являются технологические карты, в которых приведено полное описание технологического процесса — от поступления исходных материалов и комплектующих изделий на склад предприятия до выпуска готового изделия и передачи его в отдел сбыта продукции.

Управление проектом технической подготовки производства включает следующие этапы: планирование разработки проекта; контроль выполнения плана; корректировку плана и оперативное регулирование работ.

Исходными данными для планирования являются: 1) объем и продолжительность общего плана технического развития предприятия; 2) проектировочные нормы и нормативы для определения состава и объема проектных работ по всем этапам технической подготовки; 3) объем финансирования.

Разрабатываются как общеотраслевые, так и специальные нормативы для проектов технической подготовки производства. На основе нормативов, типовых этапов и перечня видов работ по каждому этапу составляется план-график технической подготовки производства, который последовательно устанавливает: этапы подготовки; исполнителей по этапам; сроки начала и окончания каждого этапа работ.

При отсутствии проектировочных нормативов используются аналоги по выполненным инженерно-техническим и пусконаладочным работам сходного профиля. Введение стандартов позволяет систематизировать оформление конструкторской и технологической документации в соответствии с требованиями ЕСКД и ЕСТД и обеспечить единый подход для каждого предприятия к выбору и применению методов технологической подготовки производства в соответствии с Единой системой технологической подготовки производства (ЕСТПП). [2]

14.3. Виды деятельности предприятия

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом, включая хозяйственно-производственную, торгово-закупочную, инновационную, консультационную, коммерческое посредничество, а также операции с ценными бумагами.

В зависимости от содержания деятельности различают следующие виды предпринимательства: производственное; коммерческое; финансовое; посредническое; страховое.

Каждый вид имеет свою специфику, особенности и, следовательно, свою технологию. Будучи относительно самостоятельными видами предпринимательской деятельности, они тесно взаимосвязаны и дополняют друг друга, причем один вид деятельности может содержаться в другом.

К производственному предпринимательству относится деятельность, направленная на производство продукции, проведение работ и оказание услуг, сбор, обработку и представление информации и т. п., подлежащих последующей реализации потребителям. Функция производства в этом виде предпринимательства является основной. Исходный элемент формирования производственного предпринимательства — выбор основной области деятельности, что предполагает проведение предварительного маркетинга, т. е. изучения того, насколько предлагаемый товар или услуга необходимы потребителю, стабилен ли спрос на них, каковы его величина и тенденции развития в будущем, возможная продажная цена товара, издержки его производства и реализации, предполагаемый объем продаж.

Результат производственно-предпринимательской деятельности — производство продукта, который должен быть реализован. Мероприятия по его реализации являются заключительной стадией технологии предпринимательства. Производственное предпринимательство считается самым трудным, хотя и наиболее важным видом предпринимательства. Производственная деятельность обеспечивает, как правило, 10—12% рентабельности предприятия (фирмы).

Суть коммерческого предпринимательства составляют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции, т. е. перепродажа товаров и услуг. В отличие от производственно-предпринимательской деятельности здесь нет необходимости обеспечения бизнеса производственными ресурсами для выпуска

продукции. Первой стадией технологии является выбор — что покупать, что перепродавать и где. В решении этих вопросов прежде всего следует исходить из положения, что цена реализации товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы провести сделку намечаемого масштаба.

Вторую стадию технологии коммерческого предпринимательства составляет маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка (анализ того, какие товары и услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации). В настоящее время многие бизнесмены предпочитают преимущественно заниматься коммерцией. Коммерческая сделка считается целесообразной, если чистая прибыль составляет не менее 20—30% от затрат.

Финансовое предпринимательство является разновидностью коммерческого предпринимательства, поскольку здесь объектом купли-продажи выступают деньги, валюта, ценные бумаги. Технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии коммерческой сделки с той лишь разницей, что товаром являются финансовые активы. Предприниматель, вступающий в этот вид бизнеса, начинает финансовые операции с анализа рынка ценных бумаг и маркетинговой деятельности. Последняя связана с поиском и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты и ценных бумаг. Финансовая сделка считается целесообразной, если чистая прибыль составляет не менее 5% при продолжительности сделки менее одного года и 10-15% — для долговременных сделок.

Посредническое предпринимательство проявляется в деятельности, соединяющей заинтересованные во взаимной сделке стороны. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход.

Страховое предпринимательство — это особая форма финансового предпринимательства, заключающаяся в том, что предприниматель получает страховые взносы, которые возвращаются плательщику только при наступлении страхового случая. Оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход. Все виды предпринимательства направлены на получение дохода и связаны с различной степенью экономического риска предпринимателя. [2]

15. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

15.1. Содержание планирования деятельности предприятия и его эволюция

Планирование – это задание целей любой системе или подсистеме. Предприятие, которое не умеет или не считает нужным планировать свою деятельность, само становится объектом планирования, средством достижения чужих целей. Планирование можно рассматривать с общеэкономической и управленческой позиций.

С общеэкономической позиции планирование есть один из методов регулирования процесса производства. Долгие годы централизованное планирование было основным регулирующим механизмом в экономике нашей страны. В условиях рыночных отношений главным регулятором производства выступает закон стоимости. В масштабах же предприятия планирование было и остается основным механизмом регулирования пропорций производства, поскольку его подразделения вступают в отношения друг с другом не как независимые товаропроизводители, а как участники единого производственного процесса.

С позиций управления производством, планирование – одна из важнейших основных функций. Предположим, существует какая-то социально-экономическая система или подсистема. В ней есть субъект (тот, кто воздействует) и объект (тот на кого воздействуют). Взаимодействие между субъектом и объектом происходит посредством реализации основных функций управления. Таких функций семь: планирование, регулирование, стимулирование, учет, анализ, контроль и организация.

Основное управляющее воздействие субъекта на объект происходит через функцию планирование, поскольку с помощью планирования устанавливаются параметры функционирования системы (подсистемы).

При рассмотрении внутрипроизводственного планирования имеется в виду, что предприятие – это многоуровневая система, в которой объект управления вышестоящей системы превращается в субъект управления нижестоящей системы. Например, началь-

ник участка подчиняется непосредственно не директору, а начальнику цеха. Начальник цеха из объекта управления директора предприятия превращается в субъект управления для начальника участка. Начальник участка из объекта управления начальника цеха сам становится субъектом управления для рабочих своего участка.

В каждой из подсистем независимо от ее уровня реализуется функция планирования. И вообще каждая система является подсистемой лишь по отношению к вышестоящей подсистеме. Так как подсистемы предприятия – часть единой системы, то цели их функционирования должны быть согласованы, а содержание планирования будет различным исходя из места и роли подсистемы в общей системе управления предприятием. Это означает, что конкретные работники предприятия теряют свободу действий, а их поведение, содержание работы находится под контролем вышестоящего субъекта, т.е. задано системой планов. План предприятия, план цеха, план участка, задание рабочему взаимосвязаны, но это разные по содержанию планы.

В условиях рыночной экономики предприятие работает как открытая система, когда необходимо учитывать прежде всего внешние факторы (действия конкурентов, потребности потребителей, наличие необходимых ресурсов). Создаваемые системы функционирования предприятий должны обеспечивать конкурентоспособность продукции как на внешнем так и на внутреннем рынке. Предприятия в своей деятельности должны ориентироваться на рынок, потребителя и по результатам взаимодействия с ними обеспечивать свою финансовую устойчивость. Новым явлением в управлении предприятиями при переходе к рыночной экономике становится необходимость самостоятельной разработки перспектив своего долгосрочного развития.

Планирование – это процесс проектирования желаемого будущего. Конечным результатом такого процесса являются плановые решения – основа последующей целенаправленной деятельности. Взаимосвязь плановых решений с последующими заданиями представляет основную трудность процесса планирования. Одно дело поставить цель, например добиться лидирующего положения на рынке, и другое – спланировать и реализовать конкретные действия так, чтобы этого достигнуть. Планирование осуществляется непрерывно, путем выработки действий, приближающих плановое решение к реальным возможностям, т.е. процесс планирования предполагает учет реальной ситуации.

[10]

15.2. Границы планирования. Принципы планирования

Возможности планирования ограничены рядом причин. Основные из них:

1. Неопределенность рыночной среды. Планирование является одним из способов прояснения будущего. Но полностью устранить неопределенность в рыночных условиях нельзя, поэтому предприятие стремится снизить неопределенность различными способами: вертикальная интеграция, контроль над спросом, использование контрактных отношений, создание предпринимательских сетей.

2. Издержки планирования. Это затраты на оплату труда персонала, плата за аренду помещений или амортизационные отчисления, содержание помещений, расходы на приобретение канцелярских принадлежностей и т.д.

3. Масштабы деятельности организации. Крупные организации имеют большие финансовые возможности, более квалифицированный персонал, соответствующий опыт, крупные плановые подразделения в своем составе.

К числу основных принципов планирования относятся следующие: принцип системности; принцип участия; принцип непрерывности; принцип гибкости; принцип эффективности.

15.3. Структура планов предприятия

Структуру планов предприятия следует рассматривать в трех аспектах: временном, производственно-структурном и содержательном. Планирование должно разделяться на стратегическое и тактическое, так как несмотря на взаимодействие, эти виды планирования относительно самостоятельные. В зависимости от охваченного временного отрезка тактические планы делятся на три типа: долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные. Долгосрочное планирование обычно охватывает длительные периоды времени – до 10, а иногда и более лет. Среднесрочное планирование конкретизирует ориентиры долгосрочных планов.

Экономика организаций

Планы рассчитываются на более короткий период. До недавнего времени предел среднесрочного планирования равнялся пяти годам. Однако в связи с увеличением скорости развития внешней среды предел среднесрочного планирования сократился, и пятилетнее планирование перешло в разряд долгосрочных. Краткосрочное или текущее планирование – это разработка планов на один год с разбивкой по кварталам, а отдельных показателей и по месяцам. Иногда детализация, т.е. разбивка по месяцам, происходит уже в процессе реализации планов.

В производственно-структурном аспекте планирование можно рассматривать на корпоративном (для ассоциации, концерна, объединения и т.д.) уровне; на уровне самостоятельных экономических единиц типа предприятие, филиал; на уровне подразделений предприятия – цеха, участка.

Наряду с технико-экономическим планированием (ТЭП), следует учитывать и опережительно-производственное планирование (ОПП). Существуют следующие различия между ТЭП и ОПП, показанные в таблице 5.

Таблица 5 – различия между ТЭП и ООП

ТЭП	ООП
1.Объекты планирования	
вся деятельность предприятия и его структурных подразделений	производственный процесс как совокупность операций, строгая их увязка в пространстве и во времени
2.Измерители	
объемные, укрупненные: штуки, рубли	физически детализированные: дет-оп
3.Периоды планирования	
год, квартал, месяц	кв, месс, дек, неделя, сут, смена, час
4.Связь с ресурсами	
объемная, путем сопоставления ресурсов с потребностями	объемно-календарная, с учетом запуска-выпуска
5.Методы воздействия на ход производства	

путем доведения заданий по выпуску продукции, норм расхода, затрат. Путем анализа состояния объекта и разработки рекомендаций линейному руководству.	путем доведения планов-графиков хода процессов до линейных руководителей – путем непосредственного приведения системы в равновесие, к заданным параметрам.
---	--

Таким образом, с помощью ТЭП разрабатываются проекты деятельности предприятия, его структурных подразделений по всем технико-экономическим и социальным показателям. С помощью ОПП осуществляется задание параметров производственного процесса, наблюдение за ним и его регулирование. ТЭП может быть комплексным и функциональным, направленным на отдельные виды деятельности и т.д.

15.4. Организация внутрипроизводственного планирования

Организация как функция управления – включает в себя: разработку организационной структуры управления, его информационное обеспечение, технологию обработки информации и принятие решения.

Технико-экономическое планирование предприятия осуществляется планово-экономическим отделом (ПЭО), а в цехах – планово-экономическим бюро (ПЭБ). Оперативно-производственным планированием на предприятии занимается планово-диспетчерский отдел (ПДО), а в цехах – планово-диспетчерское бюро. Работа этих подразделений курируется заместителем директора по экономике и заместителем директора по производству соответственно.

Крупные предприятия осуществляют разработку всех видов планов: стратегических и тактических, а также осуществляют оперативное планирование. Предприятия меньших размеров упрощают процесс планирование, сводя его к разработке пяти-летнего плана и текущего годового плана.

Виды плановой работы

1. Систематический и целевой анализ выполнения показателей планов в текущем периоде.
2. Оценка факторов, влияющих на выполнение планов и при

необходимости соответствующее информирование линейных руководителей.

3. Подготовка отчетов о работе за прошедший период.
4. Ведение статистического учета.
5. Ведение нормативного хозяйства.
6. Подготовка и обоснование плановых решений.
7. Разработка стратегических и тактических планов.
8. Доведение разработанных планов до соответствующих подразделений.

Для организации планирования важно уяснить весь процесс планирования, распределить работы в пространстве (кто) и во времени (когда). Это можно сделать в виде схем, графиков и т.д. Очень важно также разделить во времени процессы стратегического и тактического планирования, ибо в противном случае неотложность оперативных решений начинает доминировать над стратегическими проблемами и предприятие потеряет ориентиры своей деятельности.

В процессе планирования принимают участие, во-первых, высшее руководство предприятия, во-вторых, команда плановиков, в третьих, руководители и специалисты подразделений. Высшее руководство принимает решения по стратегическому планированию и контролирует выполнение каждого этапа процесса планирования. Руководители и специалисты подразделений принимают решения по планам своего функционального направления деятельности, проводят анализ внутренней и внешней среды организации, осуществляют контроль. Плановая служба выполняет методологические и основные исполнители функции по всем этапам процесса планирования.

Состав и величина служб планирования на предприятии зависят от размеров предприятия, степени централизации, представлении о стиле управления. На каждом предприятии этот вопрос решается индивидуально. [10]

16. ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ. РАЗНОВИДНОСТИ ПРИБЫЛИ

16.1. Прибыль и ее распределение

В условиях рыночной экономики прибыль - важнейший показатель эффективности работы предприятия, источник его жизнедеятельности. Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. За счет прибыли выполняются обязательства предприятия перед бюджетом, банками, другими предприятиями.

Функции прибыли:

1. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности
2. Стимулирующая. Прибыль – основной элемент финансовых ресурсов предприятия. Она должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности
3. Прибыль – источник формирования бюджетов разных уровней.

В современных условиях сводный (интегрирующий) показатель, характеризующий финансовый результат деятельности строительного предприятия, - **валовая (балансовая) прибыль** (или убыток).

Валовая прибыль формируется как финансовый результат от реализации строительных работ (услуг), имущества предприятия (основных средств, нематериальных активов, материальных оборотных средств и других активов), а также от доходов при внереализационных операциях и представляет собой разницу между выручкой от реализации строительных работ, имущества и себестоимостью выполненных работ (услуг) и товарно-материальных ценностей, а также доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям:

$$П_v = П_p + П_{и} + П + ВД,$$

где $П_v$ - валовая прибыль, тыс. р.;

$П_p$ - прибыль от сдачи заказчикам выполненных работ и

услуг, тыс. р.;

$\Pi_{и}$ - прибыль от реализации имущества, тыс. р.;

Π - прибыль от реализации продукции подробных и вспомогательных производств, тыс. р.;

ВД - внереализационные доходы и убытки, тыс. р.

Основная масса прибыли строительного предприятия представляет собой прибыль от сдачи заказчиком выполненных работ и оказания услуг населению и другим потребителям. Она определяется как разность между договорной ценой сданных заказчику работ (оказанных услуг) без налога на добавленную стоимость и затратами на их производство.

Прибыль от реализации имущества: основных фондов, нематериальных активов, производственных запасов определяется как разница между ценой реализации без налога на добавленную стоимость (и других вычетов, предусмотренных законодательством) и остаточной стоимостью основных фондов, нематериальных активов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, стоимости материалов.

Прибыль от реализации сторонним предприятиям продукции и услуг подсобных и вспомогательных производств определяется как разница между стоимостью этой продукции по продажным ценам без налога на добавленную стоимость и ее себестоимостью.

В процессе расчета валовой прибыли учитываются также доходы и расходы строительного предприятия от внереализационных операций.

В соответствии с законодательством прибыль строительного предприятия подлежит налогообложению. База для налогообложения - валовая (балансовая) прибыль. Для определения размера налогооблагаемой прибыли из валовой прибыли исключаются: рентные платежи, доходы, полученные по ценным бумагам, доходы от долевого участия в деятельности других предприятий, сумма положительных курсовых разниц, сумма отчислений в резервный или другие аналогичные фонды, сумма налогов на имущество, содержание жилищного фонда и объектов соцкультбыта, сбора на нужды образования, налога на рекламу. [1]

Налогооблагаемая прибыль уменьшается на суммы, направленные на финансирование, на погашение кредитов банков, направленные на природоохранные мероприятия; на суммы, направленные на содержание учреждений здравоохранения, народного образования, культуры и спорта, детских до-

школьных учреждений, детских лагерей отдыха, домов престарелых и инвалидов, жилищного фонда. На взносы на благотворительные цели, в экологические и оздоровительные фонды, фонды, связанные с реализацией программы переквалификации военнослужащих, на восстановление объектов культурного и природного наследия, общественным организациям инвалидов, их предприятиям, учреждениям и объединениям, в фонды поддержки образования и творчества, детским и молодежным общественным объединениям, религиозным организациям;

Помимо перечисленных льгот малые строительные предприятия (со среднесписочной численностью работающих до 200 человек) имеют дополнительную льготу, состоящую в том, что из налогооблагаемой прибыли исключается прибыль, направленная на строительство, реконструкцию и обновление основных средств производственного назначения, освоение новой техники и технологий. Сумма предоставляемых льгот не должна превышать 50 % налогооблагаемой прибыли.

Прибыль, остающаяся в распоряжении строительного предприятия после налогообложения, называется чистой прибылью. Эта прибыль направляется на капитальные вложения и прирост основного и оборотного капитала, покрытие убытков прошлых лет, отчисления в резервный капитал, расходы социального характера, а также на выплату дивидендов и доходов.

Другие виды прибыли

1. Бухгалтерская прибыль – разница между выручкой и внешними издержками
2. Нормальная прибыль – достаточная для продолжения работы в определенной среде деятельности
3. Предельная прибыль (маргинальная) – разница между предельным доходом и предельными издержками
4. Прибыль брутто – прибыль до налогообложения
5. Прибыль нетто – прибыль, полученная в результате инвестиций, после вычета всех расходов

Порядок формирования и распределения прибыли показан на рисунке 12.

Порядок расходования чистой прибыли имеет определенную последовательность.

На первом этапе в соответствии с законодательством Российской Федерации и учредительными документами строительное предприятие формирует резервный фонд, за счет которого выплачиваются дивиденды при недостатке прибыли, покрыва-

Экономика организаций

ются убытки и другие непредвиденные затраты, а при ликвидации предприятия погашается кредиторская задолженность.

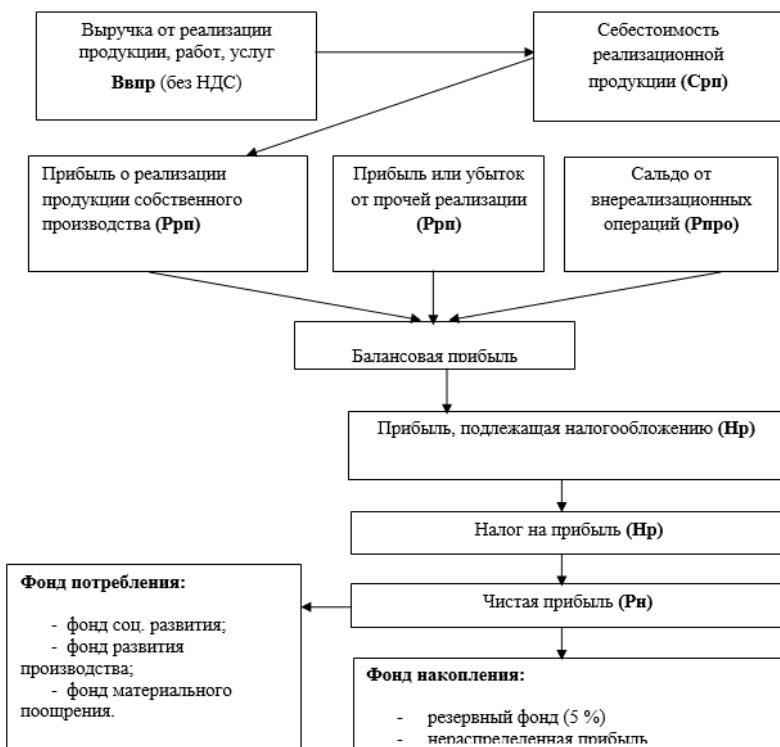


Рисунок 12 - Формирование финансового результата и его распределение

После отчисления части чистой прибыли в резервный фонд строительное предприятие формирует фонды потребления и накопления. За счет средств фонда накопления осуществляются расходы на строительство объектов производственного назначения; реконструкцию, техническое перевооружение подсобных производств; модернизацию оборудования; приобретение строительных машин, оборудования, транспортных и других средств производства; освоение новой техники и технологий производства строительно-монтажных работ; строительство жилья и объ-

ектов социальной сферы; осуществление капитальных природоохранных мероприятий; другие расходы капитального характера.

Средства фонда потребления используются на различные социально направленные выплаты. В частности, к ним относятся: расходы на материальное поощрение, премирование, единовременные пособия работникам предприятия; расходы на бесплатное питание, компенсацию стоимости лечения, оздоровительных мероприятий для работников и членов их семей; расходы на обучение, оказание помощи учебным заведениям, содержание объектов общественного питания, здравоохранения, литературы, отдыха и спорта; расходы на содержание находящихся на балансе строительного предприятия учреждений здравоохранения, народного образования, культуры и спорта, детских дошкольных учреждений; отчисления на содержание аппарата управления холдингов, концернов, ассоциаций и других структур; расходы по страхованию работников предприятия (кроме обязательного социального и медицинского страхования); другие социальные расходы.

16.2. Рентабельность

Для определения эффективности работы предприятия необходимо сопоставить результаты (прибыль) с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты. Рентабельность является важнейшим интегральным показателем эффективности строительной организации в целом. Рентабельность - это мера прибыльности, «урожай» прибыли со стоимостного объема работ в процентах. Рентабельность – один из основных качественных показателей эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции. Существуют следующие показатели рентабельности:

1) рентабельность продукции можно рассчитать по всей реализованной продукции и по отдельным ее видам. Рассчитывается как отношение прибыли к затратам на ее производство и реализацию. Показатели рентабельности продукции дают представление об эффективности текущих затрат предприятия и доходности реализуемой продукции;

2) рентабельность продаж (реализации) – это отношение прибыли от реализации продукции к выручке;

3) рентабельность производства (производственных фондов) показывает, насколько результативно используется имущество предприятия. Она определяется как процентное отношение годовой прибыли (балансовой) к среднегодовой стоимости основных фондов и сумме оборотных средств. Рассчитывается как отношение прибыли к сумме основных производственных и оборотных производственных фондов;

4) рентабельность собственных средств предприятия определяется отношением чистой прибыли предприятия к его собственным средствам, определяемым по балансу;

5) рентабельность долгосрочных финансовых вложений рассчитывается как отношение суммы доходов от ценных бумаг и долевого участия в других предприятиях к общему объему долгосрочных финансовых вложений;

6) рентабельность инвестиций находится отношением прибыли отчетного года к сумме собственного капитала и долгосрочных обязательств;

7) рентабельность активов характеризует прибыль, полученную с каждого рубля, вложенного в имущество, и рассчитывается как отношение прибыли к сумме активов.

Рентабельность может быть рассчитана с использованием различных видов прибыли: валовой прибыли, прибыли от реализации, прибыли от финансово-хозяйственной деятельности, прибыль отчетного года, чистая прибыль.

Сопоставление показателей рентабельности, рассчитанных через прибыль от финансово-хозяйственной деятельности и прибыль от реализации, позволяет оценить влияние на рентабельность результатов от прочей деятельности.

Сопоставление показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности и прибыли отчетного года позволяет оценить влияние на рентабельность внереализационных результатов.

Сопоставление показателей рентабельности, рассчитанных через чистую прибыль и прибыль отчетного года, позволяет оценить влияние налоговых платежей.

Основные пути повышения рентабельности – рост объемов производства и реализации продукции; все факторы. [1]

17. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

17.1. Понятие и виды анализа хозяйственной деятельности

Анализ – способ познания предметов и явлений окружающей среды, основанный на расчленении целого на составные части и изучение их во всем многообразии связей и зависимостей.

Существует общетеоретический экономический анализ – изучает экономические явления и процессы на макро-уровне; конкретный экономический анализ хозяйственной деятельности – изучает деятельность экономики предприятия.

Классификация видов анализа хозяйственной деятельности:

1. По отраслевому признаку: отраслевой – учитывает специфику отраслей экономики; межотраслевой – методологическая основа во всех отраслях национальной экономики.

2. По признаку времени: предварительный – осуществляется до проведения хозяйственной операции; последующий – после совершения хозяйственной операции, выявляются неиспользованные резервы, оцениваются результаты деятельности предприятия; оперативный – после проведения хозяйственной операции или изменения ситуации за короткий отрезок времени выявляются недостатки и воздействия на хозяйственные процессы; итоговый – проводится за отчетный период.

3. По пространственному признаку: внутривозвратный – изучает деятельность исследуемого предприятия, его структурных подразделений; межхозяйственный – сравниваются результаты деятельности двух и более предприятий.

4. По объектам управления: технико-экономический – занимаются технические службы предприятия, изучают взаимодействие технических и экономических процессов, их влияние на результат деятельности; финансово-экономический – изучаются финансовые результаты деятельности предприятия; управленческий анализ – планирование, контроль, принятие управленческих решений; социально-экономический анализ – изучается взаимосвязь социальных и экономических процессов на результаты хозяйственной деятельности; экономико-статистический – изучение

массовых общественных явлений на разных уровнях управления; экономико-экологический – взаимодействие экологических и экономических процессов, связь с сохранением и улучшением окружающей среды; маркетинговый анализ – изучение внешней среды функционирования предприятия, рынков сырья и сбыта, конкурентоспособности, разработки тактики и стратегии маркетинговой деятельности.

5. По методике изучения объектов: сопоставительный – сравнение отчетных с показателями плана текущего года; факторный – выявление величины влияния факторов на прирост и уровень результативных показателей; диагностический – установление фактора нарушений нормального хода экономических процессов; маргинальный – метод оценки и обоснования эффективности управленческих решений на основе взаимосвязи объема продаж, себестоимости и прибыли, денежных затрат на постоянные и переменные; экономико-математический – выбор оптимального решения экономической задачи. Выявление резервов, повышение эффективности производства; детерминированный – исследование функциональных взаимосвязей между факторными и результативными показателями; стохастический – изучение стохастических взаимосвязей между исследуемыми явлениями и процессами хозяйственной деятельности; функционально-стоимостный – метод влияния резервов.

6. По объектам: внутренний – для нужд оперативного краткосрочного и долгосрочного управления деятельностью предприятия; внешний – на основании финансовой и статистической отчетности органами хозяйственного управления, банками, финансовыми органами, инвестициями.

7. По охвату изучаемых объектов: сплошной – делаются выводы после изучения всех объектов; выборочный – результаты обследования части объектов.

8. По содержанию программы: комплексный – всесторонний; тематический – отдельные стороны. [11]

17.2. Анализ эффективности использования основного капитала, материальных ресурсов предприятия

1. Анализ эффективного использования основных производ-

ственных фондов предполагает рассмотрение в динамике структуру основных производственных фондов, а также сопоставление следующих показателей: фондорентабельность, фондоотдача, фондоемкость.

2. Анализ использования технологического оборудования – базируется на системе показателей. Для характеристики степени привлечения оборудования в производство:

а) коэффициент использования парка наличного оборудования равен отношению количества используемого оборудования к имеющемуся в наличии оборудованию;

б) коэффициент использования парка установленного оборудования цеха к установленному оборудованию;

в) для характеристики степени экстенсивной загрузки оборудования;

г) календарный фонд времени – максимально возможное время работы оборудования; режимный фонд времени; плановый фонд времени; фактический фонд времени.

3. Для характеристики использования времени работы оборудования: коэффициент использования календарного фонда времени ($T_{кф} = T_{ф}/T_{к}$), коэффициент использования режимного фонда времени, коэффициент использования планового фонда времени, удельный вес простоев в календарном фонде.

4. Показатель интенсивности работы оборудования, коэффициент интенсивности его загрузки.

5. Коэффициент интегральной загрузки.

17.3. Анализ себестоимости продукции

Классификация затрат по статьям. Статья затрат - совокупность затрат, отражающая их однородное целое использование. Совокупность используемых статей затрат приятно называть номенклатурой затрат.

Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

Перечень статей затрат и их состав определяется отраслевыми рекомендациями по вопросам планирования себестоимости с учетом характера и структуры производства, которые были раз-

работаны на основе типовых рекомендаций в условиях плановой экономики и носят рекомендательный характер. По некоторым отраслям и видам деятельности разработаны новые методические рекомендации, более соответствующие реалиям рыночной экономики, или актуализированные старые. Вместе с тем предприятия могут вносить изменения в типовую номенклатуру затрат в соответствии с особенностями своей деятельности. В некоторых отраслях выделяются, пример, транспортно-заготовительные расходы, амортизационные отчисления и т.д.

17.4. Анализ финансового состояния предприятия

Диагностика может осуществляться в виде экспресс - анализа в короткий промежуток времени и фундаментального анализа, который требует более длительного времени. Основным источником источником информации является бухгалтерский баланс и приложение к нему, характеризующие изменения финансового состояния предприятия за истекший год. Различают 6 основных методов финансового анализа:

1) горизонтальный анализ- сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом ;

2) вертикальный анализ- выявление удельного веса отдельных статей в итоговом показателе, принимаемом за 100%;

3) трендовый анализ- сравнение каждой позиции отчетности с рядом предыдущих периодов и определение тренда – основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;

4) анализ относительных показателей- расчет соотношений между отдельными позициями отчетности, определение взаимосвязей показателей;

5) сравнительный анализ- с одной стороны это анализ показателей отчетности дочерних фирм, структурных подразделений, с другой- сравнительный анализ с показателями конкурентов, среднеотраслевыми показателями и т. д.;

6) факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов на результирующий показатель, причем факторный анализ может

быть как прямым так и обратным.

Непосредственно из баланса можно получить ряд важнейших характеристик финансового состояния организации. К ним относятся: общая стоимость имущества организации, стоимость иммобилизованных средств или недвижимого имущества, стоимость мобильных средств, стоимость материальных оборотных средств, величина собственных средств организации, величина заемных средств, величина собственных средств в обороте, чистый оборотный капитал, равный разнице между оборотными активами и текущими обязательствами.

Анализ динамики валюты баланса, структуры активов и пассивов организации позволяет сделать ряд выводов, необходимых как для осуществления текущей финансово- хозяйственной деятельности, так и для принятия управленческих решений на перспективу. Например, уменьшение валюты баланса за отчетный период свидетельствует о сокращении хозяйственного оборота организации. Установление фактора сворачиваемости хозяйственной деятельности требует проведения тщательного анализа его причин. Анализируя увеличение валюты баланса за данный период, необходимо учитывать влияние переоценки основных фондов, когда рост их стоимости не связан с развитием производственной деятельности. Наиболее сложно учесть влияние инфляционных процессов, однако без этого трудно сделать определенный вывод о том, является ли увеличение валюты баланса следствием лишь удорожания готовой продукции, сырья, материалов под воздействием инфляции либо оно свидетельствует о расширении финансово-хозяйственной деятельности.

В общих чертах признаками «хорошего» баланса является: валюта баланса в конце отчетного периода увеличилась по сравнению с началом; темпы прироста оборотных активов выше, чем темпы прироста внеоборотных активов; собственный капитал организации превышает заемный и темпы его роста выше, чем темпы роста заемного капитала; темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности примерно одинаковы. [11]

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Экономика организаций (предприятий):/ Учебник для вузов / Под ред.проф. В.Я.Горфинкеля, В.А.Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 608с.
2. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: Учеб.пособие. – 2-е изд., доп. – М.:ИНФРА-М, 2007. – 455 с. – (высшее образование).
3. Экономика строительства. Часть 1: Учебник для вузов / Н.И.Барановская, Ю.Н.Казанский, А.Ф.Клюев, Л.А.Косолапов, И.Н.Любимов, Ю.П.Панибратов / Под ред. Профессоров Ю.Н.Казанского, Ю.П.Панибратова. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2008. – 368 с.: ил.
4. Экономика строительства. Часть 2: Учебник для вузов / А.Н.Асаул, Н.И.Барановская, Ю.Н.Казанский, В.В.Клюев, Л.А.Косолапов, Ю.П.Панибратов, А.С.Роботов, Е.В.Секо / Под ред. Профессоров Ю.Н.Казанского, Ю.П.Панибратова. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2009. – 405 с.: ил.
5. Универсальный учебный экономический словарь. Школьникам, абитуриентам, студентам. Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 2008, 576 с.
6. Лубнев Ю.П., Кравцова Н.И., Лозовой А.М. Краткий экономический словарь по экономической теории и практике: Справочное пособие / Рост. гос. экон. акад. – Ростов н/Д., 2007. – 352 с.
7. Гусаров В.М. Статистика: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 463с.
8. Экономика предприятия: Учебник. – 2-е изд., перераб., доп. / Семенов В.М., Баев И.А., Терехова С.А., Чернов А.В., Дмитриева И.Н., Кучина Е.В., Варламова З.Н., Кузьмин А.П.; Под ред. Семенова В.М.. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2008 – 312 с.
9. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А.Сафронова. – М.: «Юристъ», 2008. – 584 с.
10. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5-е изд. / Г.В.Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2008. – 688 с.
11. А.Д.Шеремет, Сайфулин Р.С., Е.В.Негашев. Методика финансового анализа. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 208 с. – (Серия «Высшее образование»).