



Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого»

Институт повышения квалификации
и переподготовки

Кафедра социально-гуманитарных и правовых дисциплин

Т. Г. Фильчук

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

ПОСОБИЕ

для слушателей специальности переподготовки

9-09-0421-02 «Экономическое право»

заочной формы обучения

Гомель 2024

УДК 338.4(075.8)
ББК 65.29я73
Ф57

*Рекомендовано кафедрой социально-гуманитарных
и правовых дисциплин ГГТУ им. П. О. Сухого
(протокол № 2а от 23.09.2024 г.)*

Рецензент: доц. каф. «Экономика» ГГТУ им. П. О. Сухого канд. экон. наук, доц.
Е. П. Пономаренко

Фильчук, Т. Г.
Ф57 Экономика организации : пособие для слушателей специальности переподготовки 9-09-0421-02 «Экономическое право» заоч. формы обучения / Т. Г. Фильчук. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2024. – 105 с. – Систем. требования: PC не ниже Intel Celeron 300 МГц ; 32 Mb RAM ; свободное место на HDD 16 Mb ; Windows 98 и выше ; Adobe Acrobat Reader. – Режим доступа: <http://elib.gstu.by>. – Загл. с титул. экрана.

Материал пособия сгруппирован в пять тем, которые охватывают широкий круг вопросов: организация как субъект хозяйствования; организационно-правовые формы; формы общественной организации производства и их влияние на эффективность хозяйствования организации; производственные ресурсы (персонал, основные средства, оборотные средства, материальные ресурсы) и эффективность их использования; инвестиционная и инновационная деятельность организации.

Для слушателей специальности переподготовки 9-09-0421-02 «Экономическое право» ИПКиП.

УДК 338.4(075.8)
ББК 65.29я73

© Учреждение образования «Гомельский
государственный технический университет
имени П. О. Сухого», 2024

имени П.О. Сухого», 2024

Оглавление

Введение.....	4
1. Организация в системе национальной экономики.....	5
2. Ресурсы организации и эффективность их использования...	28
3. Функционирование организации.....	60
4. Развитие организации: направления, показатели и методы оценки.....	77
5. Экономическая эффективность организации и методы ее оценки.....	93
Литература.....	104

Введение

Экономические условия требуют адаптации функционирования организаций как хозяйствующих субъектов к современным условиям, что обуславливает необходимость получения знаний и навыков, необходимых для принятия экономических решений по созданию и выработке стратегии развития организации (предприятия).

Данное учебное пособие, представляющее собой краткий курс лекций, предназначено для изучения экономики организации в условиях социальной рыночной экономики с учетом особенностей современных условий.

Предложенный в данном учебном пособии материал охватывает следующие крупные блоки вопросы: организация в системе национальной экономики, производственные ресурсы и эффективность их использования, функционирование организации, развитие организации и результативность его деятельности.

Представленные в пособии темы ориентированы на изучение экономики организации, с учетом особенностей деятельности, направленной на повышение экономических результатов, минимизации затрат и обеспечения конкурентоспособности продукции.

Пособие составлено в соответствии с учебной программой дисциплины «Экономика организации».

Тема 1: Организация в системе национальной экономики

1. Предприятие (организация): понятие, задачи, принципы действия, классификация.
2. Организационно-правовые формы хозяйствования.
3. Порядок образования, регистрации и ликвидации организации.
4. Сущность государственного регулирования деятельности организации, его задачи и методы.
5. Формы государственного регулирования.
6. Формы общественной организации производства
 - 6.1 Концентрация производства: сущность, формы, показатели оценки.
 - 6.2 Специализация производства: сущность, направления, формы, показатели оценки.
 - 6.3 Кооперирование производства: сущность, формы, показатели оценки.
 - 6.4 Комбинирование производства: сущность, формы, показатели оценки.

1. Предприятие (организация): понятие, задачи, принципы действия

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, который на основе использования руководителем и трудовым коллективом обособленного имущественного комплекса производит и реализует продукцию, выполняет работу и оказывает услуги.

Предприятия функционируют на территории Республики Беларусь в соответствии с нормативной базой; изложенной в основном документе: Гражданский кодекс.

Предприятие является коммерческой организацией, т.е. организацией, нацеленной на получение прибыли. Этим предприятие существенным образом отличается от некоммерческих организаций, т.е. организаций, не преследующих цели извлечения прибыли.

Классификация предприятий:

1. В зависимости от участвующих капиталов предприятия подразделяются на иностранные и совместные.

Иностранное предприятие – предприятие, в котором иностранные инвестиции составляют 100% уставного фонда.

Совместные предприятия (СП) – это предприятия, созданные на основе сложения капитала отечественных и иностранных партнеров и совместно осуществляющие хозяйственную деятельность, управление и распределение прибыли. Цель создания СП на территории Республики Беларусь – привлечение в экономику совместного оборудования и технологий, материальных и финансовых ресурсов, а также управленческого опыта. Основные требования к деятельности современного предприятия - валютная самокупаемость. Это предполагает его ориентацию на экспорт собственной продукции.

2. В зависимости от численности предприятия подразделяются на микроорганизации, малые организации и средние организации.

Микроорганизации - зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно;

малые организации - зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно.

к средним организациям относятся зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно.

3. По видам экономической деятельности предприятия делятся на:

- организации (предприятия) добывающих отраслей;
- организации (предприятия) обрабатывающих отраслей;
- организации (предприятия) сферы услуг.

4. По формам организации производства предприятия делятся на специализированные, диверсифицированные, комбинированные.

2. Организационно-правовые формы хозяйствования

Вести хозяйственную деятельность на территории Республики Беларусь можно без образования юридического лица (индивидуальное предпринимательство) и с образованием юридического лица.

Согласно ст. 44 Гражданского кодекса Республики Беларусь, *юридическое лицо* – это лицо, которое имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, а также должно иметь самостоятельный баланс или смету.

Статус юридического лица закрепляется за создаваемой организацией, которая в зависимости от своей основной цели относится либо к *коммерческим*, либо к *некоммерческим организациям*. Основная цель коммерческой организации – получение прибыли, некоммерческие организации преследуют политические, социальные, благотворительные и др. цели.

Юридическое лицо в Республике Беларусь может создавать представительства и филиалы. *Представительство* – обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, осуществляющее защиту и представительство интересов юридического лица, совершающее от его имени сделки и иные юридические действия. *Филиалом* же является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все или часть его функций, в том числе функции представительства

Организационно-правовая форма предприятия – это форма юридической регистрации, которая создает предприятию определенный правовой статус.

В соответствии с законодательством (Гражданский кодекс Республики Беларусь) могут функционировать субъекты хозяйствования следующих организационно-правовых форм:

1. Полное товарищество
2. Коммандитное товарищество
3. Открытое акционерное общество (ОАО)
4. Закрытое акционерное общество (ЗАО)
5. Общество с ограниченной ответственностью (ООО)
6. Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)
7. Производственный кооператив (ПК)
8. Унитарное предприятие (УП)
9. Крестьянское (фермерское) хозяйство

Полное товарищество – это коммерческая организация, которая действует в соответствии с заключенным её участниками (полными товарищами) договором и осуществляет предпринимательскую деятельность под их полную ответственность своим имуществом. *Учредители* – индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации, минимальное количество – два. *Учредительным документом* является учредительный договор. *Ответственность* участников по обязательствам – полная субсидиарная. *Орган управления* – участники.

Коммандитное товарищество – это коммерческая организация, в которой наряду с полными товарищами имеется один или несколько участников-вкладчиков, которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества в пределах сумм, внесенных ими вкладов. *Участники* – вкладчики, называются коммандитами. *Учредители* – полные товарищи и вкладчики (коммандиты). *Полным товарищем может быть лицо только в одном коммандитном товариществе*. *Учредительный документ* – учредительный договор. *Ответственность: полные товарищи* – полная субсидиарная; коммандиты – в сумме вклада. *Орган управления* – полные товарищи.

Открытое акционерное общество (ОАО) – это коммерческая организация, уставный фонд которой разделен на определенное число акций, а акционеры имеют право свободно отчуждать свои акции неограниченному кругу лиц. ОАО имеет право на открытую подписку выпускаемых акций и свободную их продажу. *Учредители (участники)* – физические и (или) юридические лица (акционеры). *Учредительный документ* – устав. *Органы управления* – общее собрание акционеров, Совет директоров, Правление и Генеральный директор.

Закрытое акционерное общество (ЗАО) – это коммерческая организация, уставный фонд которой разделен на определенное количество акций, отчуждение которых может иметь место только с согласия всех акционеров, либо ограниченному кругу лиц. *Учредители* – физические и (или) юридические лица, минимальное количество – два человека. *Учредительный документ* – устав. *Органы управления* – общее собрание акционеров, Совет директоров, Правление и Генеральный директор.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это коммерческая организация, уставный фонд которой разделен на доли

между участниками. Участники не отвечают по обязательствам общества, а риск по убыткам общества несут в пределах стоимости внесенных в уставный фонд вкладов. *Учредители* – физические и (или) юридические лица, минимальное количество – два человека. *Учредительные документы* – устав и учредительный договор. *Органы управления* – общее собрание участников, Правление и Генеральный директор.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – это коммерческая организация, уставный фонд которой разделен на доли между участниками, определенные учредительными документами. Участники несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в пределах, определенных учредительными документами (не менее суммы, эквивалентной 1200 евро). *Учредители* – физические и (или) юридические лица, минимальное количество – два. *Учредительные документы* – устав и учредительный договор. *Органы управления* – общее собрание участников, Правление и Генеральный директор.

Производственный кооператив (СПК) – коммерческая организация, основанная на имущественных паевых взносах участников, их личном трудовом участии и субсидиарной ответственности по обязательствам кооператива (не менее годового дохода). *Учредители* – физические лица, минимальное количество – три человека. *Учредительный документ* – устав. *Органы управления* – общее собрание участников, Правление и (или) Председатель.

Унитарное предприятие (УП) – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество, у которой есть *один собственник* – физическое или юридическое лицо. Разновидность УП – казенное УП – основано на праве оперативного управления имуществом, находящегося в собственности РБ, создаются по решению правительства Республики Беларусь. *Учредитель* – собственник (частное лицо или государство). *Учредительный документ* – устав. *Органы управления* – Руководитель.

В зависимости от формы собственности унитарные предприятия могут быть государственными и частными (ЧУП). В свою очередь государственные унитарные предприятия, исходя из уровня собственности, подразделяются на республиканские (РУП) и коммунальные (КУП).

Крестьянское (фермерское) хозяйство – это самостоятельный хозяйственный комплекс, деятельность которого основана преимущественно на личном труде членов одной семьи, совместно ведущих товарное производство сельскохозяйственной продукции. *Учредители* – супруги, их дети, родители, родственники. *Учредительный документ* – устав. *Органы управления* – глава крестьянского (фермерского) хозяйства.

3. Порядок образования, регистрации и ликвидации организации

Основными учредительными документами являются: устав, учредительный договор, протокол собрания участников будущего предприятия или приказ учредителя.

Устав и учредительный договор разрабатывает инициативная группа граждан, создающих предприятие. В уставе называются члены будущего предприятия, указывается местонахождение предприятия, оговариваются цели и определяются виды будущей деятельности, в том числе те, на которые требуется получение лицензии. Затем рассчитывается размер уставного капитала, требующийся для начала хозяйственной деятельности.

Коммерческие организации самостоятельно определяют размеры уставных фондов, за исключением коммерческих организаций, для которых соответствующим законодательством устанавливаются минимальные размеры уставных фондов.

Минимальный размер уставного фонда устанавливается в сумме, эквивалентной:

- 100 базовым величинам, – для закрытых акционерных обществ;
- 400 базовым величинам, – для открытых акционерных обществ.

Минимальные размеры уставных фондов определяются в белорусских рублях исходя из размера базовой величины, установленного на день, в который устав (изменения и (или) дополнения, связанные с изменением размера уставного фонда) представляется в регистрирующий орган.

Кроме того, в уставе определяется высший орган управления предприятия, в качестве которого может выступать собрание или конференция участников, порядок и сроки проведения, компетенция этого органа. Одновременно устанавливаются права и обязанности

директора, его заместителя и всех участников предприятия, оговаривается порядок формирования ревизионной комиссии предприятия и ее функции, в составе которой не могут быть члены дирекции предприятия. В уставе определяется порядок реорганизации, ликвидации предприятия и распределения имущества среди участников. В уставе общества с дополнительной ответственностью должна предусматриваться субсидиарная ответственность учредителей (участников) общества по его обязательствам в пределах, определяемых уставом.

Учредительный договор регламентирует цели, задачи и пути осуществления будущей хозяйственной деятельности, состав участников. Данный документ определяет долю внесения средств каждым участником. Кроме того, в учредительном договоре определяются права и обязанности участников предприятия, порядок распределения прибыли, избрания или назначения должностных лиц и другие вопросы, которые создатели предприятия считают необходимым внести в учредительный договор.

По окончании разработки этих документов проводится общее собрание, о чем составляется соответствующий протокол.

Учредительный договор, протокол собрания, устав, заявление и другие документы представляются в местный орган государственной власти, который принимает решение о регистрации предприятия.

Порядок государственной регистрации субъектов хозяйствования, а также права и обязанности государственных и иных органов, осуществляющих государственную регистрацию субъектов хозяйствования, устанавливается *Положением о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержденным Декретом Президента Республики Беларусь от 16.01.2009 № 1* (в ред. Декретов Президента Республики Беларусь от 24.01.2013 № 2, от 21.02.2014 № 3, от 28.02.2017 № 2, от 23.11.2017 № 7, Указа Президента Республики Беларусь от 18.04.2019 № 151).

Государственной регистрации в соответствии с этим положением подлежат:

1. создаваемые (реорганизуемые) юридические лица: хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия, производственные кооперативы, в том числе сельскохозяйственные производственные кооперативы, государственные объединения,

являющиеся коммерческими организациями, и крестьянские (фермерские) хозяйства (далее – коммерческие организации);

ассоциации (союзы) – объединения коммерческих и (или) некоммерческих организаций, объединения коммерческих организаций и (или) индивидуальных предпринимателей, государственные объединения, являющиеся некоммерческими организациями, потребительские кооперативы, садоводческие товарищества, торгово-промышленные палаты, учреждения, товарищества собственников (далее – некоммерческие организации);

2. индивидуальные предприниматели;

3. изменения и (или) дополнения, вносимые в уставы коммерческих и некоммерческих организаций (учредительные договоры – для коммерческих организаций, действующих только на основании учредительных договоров), свидетельства о государственной регистрации индивидуальных предпринимателей.

Государственная регистрация юридического лица производится по месту его нахождения, индивидуального предпринимателя – по месту жительства.

Государственная регистрация осуществляется следующими регистрирующими органами:

Национальным банком – банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, в том числе расположенных в свободных экономических зонах и Китайско-Белорусском индустриальном парке "Великий камень";

Министерством финансов – страховых организаций, страховых брокеров, объединений страховщиков, в том числе расположенных в свободных экономических зонах и Китайско-Белорусском индустриальном парке "Великий камень"

Министерством юстиции – торгово-промышленных палат; администрациями свободных экономических зон - коммерческих и некоммерческих организаций, индивидуальных предпринимателей в свободных экономических зонах;

администрацией Китайско-Белорусского индустриального парка "Великий камень" - коммерческих и некоммерческих организаций, индивидуальных предпринимателей на территории Китайско-Белорусского индустриального парка "Великий камень";

облисполкомами и Минским горисполкомом – коммерческих организаций с участием иностранных и международных организаций;

облисполкомами, Брестским, Витебским, Гомельским, Гродненским, Минским, Могилевским горисполкомами – субъектов хозяйствования, не указанных в вышеперечисленных пунктах. Облисполкомы вправе делегировать часть своих полномочий по государственной регистрации субъектов хозяйствования другим местным исполнительным и распорядительным органам, а названные горисполкомы – соответствующим администрациям районов в городах.

Регистрирующие органы обязаны обеспечивать ежедневный в течение всего рабочего времени регистрирующего органа прием документов для государственной регистрации, за исключением выходных, государственных праздников и праздничных дней, являющихся нерабочими днями.

До подачи в регистрирующий орган для государственной регистрации документов собственник имущества, учредители (участники) создаваемой коммерческой или некоммерческой организации должны:

согласовать с регистрирующим органом наименование коммерческой, некоммерческой организации;

определить предполагаемое место размещения коммерческой, некоммерческой организации;

принять решение о создании коммерческой, некоммерческой организации и подготовить ее устав (учредительный договор – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора);

сформировать уставный фонд – для коммерческих организаций, открыть временный счет в банке, небанковской кредитно-финансовой организации – при внесении денежного вклада в уставный фонд, провести оценку стоимости неденежного вклада – при внесении в уставный фонд неденежного вклада.

Для государственной регистрации коммерческих и некоммерческих организаций, в том числе коммерческих организаций с иностранными инвестициями, в регистрирующий орган представляются:

заявление о государственной регистрации;

устав (учредительный договор – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) в двух экземплярах *без нотариального засвидетельствования*, его электронная копия (в формате .doc или .rtf);

легализованная выписка из торгового регистра страны учреждения или иное эквивалентное доказательство юридического статуса организации в соответствии с законодательством страны ее учреждения (выписка должна быть датирована не позднее одного года до подачи заявления о государственной регистрации) с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется) – для учредителей, являющихся иностранными организациями;

копия документа, удостоверяющего личность, с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется) – для учредителей, являющихся иностранными физическими лицами;

оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины.

Истребование иных документов для государственной регистрации коммерческих и некоммерческих организаций, в том числе коммерческих организаций с иностранными инвестициями, запрещается.

В день подачи документов, представленных для государственной регистрации, уполномоченный сотрудник регистрирующего органа:

ставит на уставе (учредительном договоре – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора), изменениях и (или) дополнениях, внесенных в устав (учредительный договор) юридического лица, штамп, свидетельствующий о проведении государственной регистрации, выдает один экземпляр устава (учредительного договора) лицу, его представившему, и вносит в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей запись о государственной регистрации субъекта хозяйствования, изменений и (или) дополнений, вносимых в устав (учредительный договор) юридического лица, свидетельство о государственной регистрации индивидуального предпринимателя;

представляет в Министерство юстиции необходимые сведения о субъектах хозяйствования для включения их в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Регистрация осуществляется в день подачи документов.

Юридическое лицо считается зарегистрированным с даты проставления штампа на его уставе (учредительном договоре – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) и внесения записи о государственной регистрации юридического лица в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Свидетельство о государственной регистрации установленного Советом Министров Республики Беларусь образца выдается не позднее рабочего дня, следующего за днем подачи документов для государственной регистрации.

Уполномоченный сотрудник регистрирующего органа не осуществляет государственную регистрацию создаваемых (реорганизуемых) субъектов хозяйствования, изменений и (или) дополнений, вносимых в уставы юридических лиц (учредительные договоры – для коммерческих организаций, действующих только на основании учредительных договоров), свидетельства о государственной регистрации индивидуальных предпринимателей, в случае:

непредставления в регистрирующий орган всех необходимых для государственной регистрации документов, определенных Положением о государственной регистрации субъектов хозяйствования;

оформления заявления о государственной регистрации с нарушением требований законодательства;

представления документов в ненадлежащий регистрирующий орган.

За государственную регистрацию коммерческих и некоммерческих организаций, индивидуальных предпринимателей, изменений и (или) дополнений, вносимых в уставы юридических лиц (учредительные договоры – для коммерческих организаций, действующих только на основании учредительных договоров), свидетельства о государственной регистрации индивидуальных предпринимателей, выдачу дубликата свидетельства о государственной регистрации взимается государственная пошлина в установленном законодательными актами размере.

Министерство юстиции включает субъекты хозяйствования в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей датой принятия регистри-

рующим органом соответствующего решения о государственной регистрации субъекта хозяйствования.

После этого предприятие изготавливает круглую печать, угловой штамп и фирменные бланки, открывает расчетный счет в банке, проходит регистрацию в Государственной налоговой инспекции, Фонде социальной защиты и Центре занятости.

Сведения о государственной регистрации сообщаются в Министерство финансов, Министерство статистики и анализа.

Основанием для ликвидации предприятия является признание его банкротом, запрещение его деятельности из-за невыполнения установленных законом условий или признание по решению суда недействительными актов об учреждении предприятия, нарушение норм экологической безопасности, а также желание учредителей.

Реорганизация предприятия чаще всего осуществляется путем его разукрупнения и создания нескольких новых из одного действующего. В настоящее время многие предприятия реорганизуются в новые организационно-правовые формы.

4. Сущность государственного регулирования деятельности организации, его задачи и методы

Под государственным регулированием деятельности организации (коммерческой) следует понимать деятельность государства в лице его органов, направленную на реализацию государственной политики в сфере осуществления предпринимательской деятельности.

Задачи государственного регулирования предпринимательства можно разделить на группы: охрана окружающей среды; выравнивание экономического цикла; обеспечение нормального уровня занятости населения; защита жизни и здоровья граждан; поддержка конкуренции на рынке; поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства; специальные меры защиты прав предпринимателей и др.

Методы государственного регулирования предпринимательской деятельности можно разделить на две группы:

1. Прямые (административные) методы - средства непосредственного властного воздействия на поведение субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

К их числу относятся: государственный контроль (надзор) за деятельностью предпринимателей; государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей; налогообложение; лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности; выдача предписаний антимонопольным органом и т.д.

Административно-распорядительные методы базируются на силе государственной власти и включают в себя *меры запрета, разрешения и предупреждения*. Они, как правило, носят обязательный характер и оформляются в виде законодательных актов, распоряжений, постановлений и т. д. К ним можно отнести распределение централизованных инвестиций или иных контролируемых государством ресурсов, лицензирование отдельных видов деятельности, квотирование экспорта, импорта и т. д. Например, когда власти заинтересованы в прекращении определенного вида деятельности, они могут прекратить выдачу лицензий, и наоборот, для расширения той или иной деятельности разрешить ее ведение. *К мерам принуждения* относятся правила, условия, соблюдение которых обязательно для хозяйствующих субъектов (требования охраны труда, установление очистных сооружений и т. д.).

Административно-распорядительные методы государственного регулирования *эффективны в сфере контроля над монопольными рынками, в области экологии, в разработке национальной системы стандартизации и сертификации, в определении и поддержании необходимых параметров жизни населения и т. д.* В развитых странах с рыночной экономикой применение административно-распорядительных методов ограничено, но в критических ситуациях (военные действия, кризисные явления в экономике, стихийные бедствия) их роль возрастает.

2. Косвенные методы - экономические средства воздействия на предприним. отношения с помощью создания условий, влияющих на мотивацию поведения хозяйствующих субъектов.

К ним относятся: прогнозирование и планирование; предоставление налоговых льгот; льготное кредитование; государственный (муниципальный) заказ и др.

Экономические методы регулирования воздействуют на интересы объектов регулирования косвенно: через хозяйственное законодательство, финансовую, денежную, кредитную систему. При этом прямое принуждение или поощрение отсутствует. Объект регулирования свободен в выборе вариантов действия, но подчиняется и не противоречит действующему законодательству.

С помощью экономических методов государство влияет на соотношение спроса и предложения на денежном и финансовом рынках, воздействует в желаемом направлении на деятельность хозяйствующих субъектов, обеспечивает социальную и макроэкономическую стабильность в целом, влияет на структуру платежного баланса страны, стимулирует экспорт товаров, услуг, капитала, регулирует валютный курс и пр. Экономические методы регулирования реализуются в основном через финансово-кредитную систему (инвестиции, субсидии, дотации, кредиты, амортизация, цены и т. д.).

Прямые методы воздействуют на объект регулирования непосредственно, например, через приказ, распоряжение или прямое финансирование (централизованные инвестиции), финансовую поддержку (дотации) и т. д.; *косвенные* – опосредованно, например, через налоги, кредитование.

3. Морально-политические методы реализуются с помощью средств массовой информации.

Структура используемых методов зависит от форм собственности объектов регулирования. Прямые и административно-распорядительные чаще используются в управлении предприятиями государственной и коммунальной форм собственности. К предприятиям же негосударственных форм собственности применяются в основном косвенные и экономические методы регулирования.

Все перечисленные методы тесно взаимосвязаны между собой и взаи-модополняют друг друга. Путем правильного использования и сочетания методов государство обеспечивает решение стоящих перед ним задач и достижение целей социально-экономического развития

страны, обеспечивают высокую результативность системы государственного регулирования.

Особенности проявления определенных функций управления в системе государственного регулирования экономики, масштабы их применения, а также возможности их реализации посредством близких по своей природе методов регулирования, объединенных в некую совокупность, позволяют говорить о формах государственного регулирования.

5. Формы государственного регулирования

Важнейшими формами государственного регулирования являются планирование, прогнозирование и программирование.

Планирование – это процесс принятия управленческого решения, основанный на обработке исходной информации и включающий выбор и научную постановку целей, определение средств и путей их достижения посредством сравнительной оценки альтернативных вариантов и выбора наиболее приемлемого из них в ожидаемых условиях развития. Общегосударственное планирование направлено на увязку всех факторов производства и сбалансированность натурально-вещественных и финансово-стоимостных потоков, обеспечение рационального и эффективного использования ресурсов для достижения поставленных целей и задач, что находит отражение в соответствующем плановом документе (плане).

В системе государственного регулирования усиливается роль прогнозирования, которое может выступать как самостоятельная форма регулирования и как научно-аналитическая стадия планирования. Прогнозирование – это процесс разработки прогноза, построенный на вероятностном, научно обоснованном суждении о перспективах развития объекта, а также об альтернативных путях их достижения. Социально-экономическое прогнозирование является способом предвидения, представления о будущем, которое обусловлено закономерностями общественного развития и действием разнообразных и равнонаправленных факторов в прогнозируемом периоде.

Программирование как форма государственного регулирования призвано обеспечить решение важнейших проблем развития национальной экономики, региональных, межотраслевых,

отраслевых, научно-технических, социальных, экологических и других. Оно должно обеспечить комплексный подход и целенаправленное распределение ресурсов для решения выделенной проблемы и достижения поставленной цели. Программы могут разрабатываться на любом уровне управленческой иерархии, носить директивный или индикативный характер, охватывать долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный периоды.

6. Формы общественной организации производства

6.1 Концентрация производства: сущность, формы, показатели оценки

Концентрация – это процесс сосредоточения производства на крупных предприятиях. Она проявляется в укрупнении размеров предприятий и эффективном распределении производства между предприятиями различного размера.

Формы концентрации:

агрегатная концентрация (исходная форма) – рост единичной мощности оборудования (агрегатов, аппаратов, технологич. установок и т.д.);

технологическая концентрация – выражается в укрупнении цехов в составе предприятий, что может происходить как за счет агрегатной концентрации, т.е. увеличения мощности единицы оборудования, так и путем увеличения количества единиц оборудования;

заводская концентрация – увеличение размера предприятий, которое может происходить за счет агрегатной, технологической концентрации, а также путем объединения нескольких предприятий.

Концентрацию производства можно оценить системой показателей:

Абсолютная концентрация производства определяется размером агрегатов, производств, предприятий и оценивается следующими показателями:

- объем производства продукции за год (в стоимостном и натуральном выражении);
- среднегодовая численность промышленно-производственного персонала;

- среднегодовая стоимость основных производственных средств;
- энергетическая мощность.

Относительная концентрация производства характеризуется удельным весом агрегатов, производств и предприятий различного размера в общем объеме выпуска продукции, в общей стоимости основных средств и численности работников, а также удельным весом потребления энергии.

Уровень концентрации в отрасли определяют исходя из объема выпуска продукции в год, приходящегося на одно предприятие.

Эффективность концентрации производства определяется улучшением технико-экономических показателей производства продукции в результате увеличения размера производства (предприятия). На крупных предприятиях эффект может быть достигнут за счет:

- увеличения единичной мощности, что приводит к росту производительности оборудования;
- использования прогрессивных технологий;
- проведения научно-технических разработок в собственных лабораториях, конструкторских и технологических бюро, опытных производствах, что позволяет в сжатые сроки обновлять выпускаемую продукцию;
- экономии на масштабе производства (снижение затрат на единицу продукции за счет уменьшения удельных постоянных расходов).

В то же время чрезмерное укрупнение предприятий может привести к ухудшению технико-экономических показателей выпускаемой продукции, к снижению управляемости производством и к ухудшению экологии данного региона. Необходимо обоснование размера предприятия с учетом совокупности факторов, которые характеризуют технологические особенности предприятий различных отраслей, транспортные особенности, определяющие возможность доставки сырья и продукции потребителям, и т.д.

Таким образом, оптимальный размер предприятия при использовании прогрессивного оборудования обеспечивает производство и транспортировку продукции потребителю с минимальными текущими и капитальными единовременными издержкам и максимальной прибылью.

6.2 Специализация производства: сущность, направления, формы, показатели оценки

Специализация – процесс сосредоточения выпуска однородных видов продукции в отдельных отраслях, на отдельных предприятиях и их подразделениях.

Специализация промышленного производства является выражением процесса общественного разделения труда.

Специализацию можно рассматривать по отношению к различным объектам: предприятие (цех, участок), отрасль, регион, государство.

Выделяют 2 стороны специализации: качественную, количественную.

Качественная сторона показывает, какой вид продукции наиболее выгодно производить в данных условиях.

Количественная сторона характеризует масштабы производства.

Существует 2 основных вида специализации:

- 1) территориальная
- 2) производственная.

Территориальная специализация определяется экономическими факторами, которые в свою очередь зависят от географических, природных и почвенно-климатических условий, наличия полезных ископаемых.

Производственная специализация осуществляется на разных уровнях промышленности и представляет собой общее, частное и единичное разделение труда.

Производственная специализация осуществляется по 3-м основным направлениям:

1. Производство однородной продукции;
2. Выпуск полуфабрикатов;
3. Выполнение отдельных технологических операций в рамках единой технологии.

В соответствии с этим различают 3 формы производственной специализации:

- 1) предметная;
- 2) поддетальная;
- 3) стадийная (технологическая)

Предметная специализация – это обособление производства готового продукта или его ограниченного ассортимента.

Подетальная специализация заключается в изготовлении отдельных деталей (типовых) или узлов на различных предприятиях и сборке их на головном предприятии. Эта форма присуща машиностроительным отраслям.

Стадийная (технологическая) специализация характеризуется обособлением отдельных стадий или операций производственного процесса и превращением их в самостоятельные производства (литейные, кузнечно-прессовые, сборочные предприятия, ткацкие фабрики).

Основными показателями специализации предприятия являются уровень специализации и коэффициент специализации.

Уровень специализации – это удельный вес главной (основной) отрасли в структуре товарной продукции:

$$У_c = \frac{ТП_{гл}}{ТП} \cdot 100, (1)$$

где $У_c$ – уровень специализации, %;

$ТП_{гл}$ – стоимость товарной продукции главной (основной) отрасли, руб.;

$ТП$ – стоимость товарной продукции всего предприятия, руб.

Главной (специализированной) отраслью считается та, доля которой в стоимости товарной продукции составляет свыше 50 %. Двумя ведущими отраслями являются те, которые занимают в структуре товарной продукции 2/3 и более, причем каждая не менее 25 % и не более 50 %. Специализация на трех ведущих отраслях признается, если их доля составляет в стоимости товарной продукции 25 и более процентов, на каждую приходится не менее 25% и не более 33,3%.

К специализированным относят предприятия с главной отраслью, а также предприятия, имеющие две основные отрасли. Все остальные предприятия (имеющие три и более основных отраслей) относятся к многоотраслевым (неспециализированным).

Уровень специализации позволяет выявить те виды продукции, с которыми предприятие, район, область, республика выступают в общем разделении труда

Другим показателем, позволяющим оценить специализацию, является коэффициент специализации (K_c):

$$K_c = \frac{100}{\sum_{i=1}^n y_i \times (2 \times i - 1)}, \quad (2)$$

где y_i – удельный вес товарной продукции отдельных отраслей;
 i – порядковый номер вида товарной продукции в ранжированном ряду по удельному весу в сумме выручки от реализации, начиная с наивысшего;
 n – количество видов товарной продукции.

Коэффициент специализации менее 0,2 означает низкий уровень специализации, от 0,2 до 0,4 – средний, от 0,4 до 0,6 – высокий, выше 0,6 – очень высокий уровень специализации. У моноотраслевых предприятий, которые производят только один вид товарной продукции, коэффициент специализации равен единице.

Косвенно характеризуют специализацию такой показатель, как *структура материально-денежных и трудовых затрат* по отраслям.

Сочетание отраслей можно определить через коэффициент сочетания отраслей ($K_{соч}$). Он определяется по формуле:

$$K_{соч} = \frac{B_1}{B} \times \frac{1}{T} \times 100, \quad (3)$$

где B_1 – выручка от реализации продукции главной отрасли ;
 B – общая выручка предприятия от реализации продукции всех отраслей;

T – число товарных отраслей.

Если $K > 20$ % - предприятие одноотраслевого типа специализации;

$K < 20-10$ % - предприятие узкоотраслевого типа специализации;

$K < 10$ % - предприятие многоотраслевого типа, или предприятие с неустойчивой специализацией.

Положительные стороны специализации:

- специализация является основой для механизации и автоматизации;

- на специализированном производстве выше качество;

- на специализированном производстве больше возможностей для применения высокопроизводительной техники и технологии;
- специализация позволяет снизить издержки производства.

Недостатка:

- рост транспортных расходов на единицу продукции вследствие увеличения радиуса поставок;
- монотонность в работе.

Экономическая эффективность от изменения уровня специализации производства, не требующего капитальных затрат, рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E} = ((C_1 + T_1) - (C_2 + T_2)) \times B_2, \quad (4)$$

Экономическая эффективность от изменения уровня специализации производства, требующего капитальных затрат, определяется по формуле разности приведённых затрат:

$$\mathcal{E} = ((C_1 + E_n K_1 + T_1) - (C_2 + E_n K_2 + T_2)) \times B_2, \quad (5)$$

где \mathcal{E} – условная годовая экономия от изменения специализации производства;

C_1 и C_2 – полная себестоимость единицы продукции до и после проведения специализации;

T_1 и T_2 – транспортные расходы на доставку готовой продукции до и после изменения уровня специализации;

K_1 и K_2 – удельные капитальные вложения до и после проведения специализации;

B_2 – годовой объём выпуска продукции после изменения уровня специализации;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений.

6.3 Кооперирование производства: сущность, формы, показатели оценки

Развитие специализации объективно приводит к расширению обмена изделиями и полуфабрикатами.

Кооперирование – это длительные производственные связи между предприятиями, объединениями по совместному изготовлению конкретного изделия (выполнения работы).

Кооперирование выступает в различных формах:

по *отраслевому признаку* различают:

внутриотраслевое кооперирование – производственные связи между предприятиями одной отрасли;

межотраслевое кооперирование (интеграция) – длительные производственные связи между предприятиями различных отраслей;

по *территориальному признаку*:

внутрирайонное кооперирование – длительные производственные связи между предприятиями одного экономического района;

межрайонное кооперирование – длительные производственные связи между предприятиями, расположенными в различных экономических районах;

в зависимости от форм специализации кооперирование может быть:

предметным (агрегатным) – головное предприятие, выпускающее технологически сложную продукцию, получает от других предприятий необходимые агрегаты, идущие для производства изделий данного вида;

подетальным – предприятия-смежники устанавливают долговременные производственные связи по поставке и использованию готовых деталей и узлов;

технологическим (стадийным) – длительные производственные связи, основанные на поставках одним предприятием другому полуфабрикатов (штамповок, отливок) или на выполнении отдельных технологических операций.

Уровень производственного кооперирования можно определить на основе *коэффициента кооперирования* (удельный вес покупных изделий и полуфабрикатов в общей величине себестоимости продукции предприятия (отрасли)).

6.4 Комбинирование производства: сущность, формы, показатели оценки.¶

Комбинирование – это соединение в одном производственном механизме нескольких технологически разнородных специализированных производств продукции различных отраслей промышленности на основе их производственно-организационного и экономического единства, которое даёт более полное использование производственных ресурсов и выпуск дополнительной продукции. Отличие комбинирования от интегрирования – более полное использование сырья.

Комбинирование имеет следующие формы:

Сочетание последовательных фаз обработки исходного сырья (например, в текстильной промышленности – это прядение, ткачество, отделка и т.д.);

Комплексное использование сырья (например, мясокомбинаты используют не только мясо, но и субпродукты; комбикормовая промышленность на базе утилизации отрубей);

Применение безотходных технологий (производство ДСП, ДВП, где в качестве наполнителей используются отходы других производств);

Органичное соединение несовпадающих по срокам сезонных производств.

В зависимости от характера связи между производствами различают:

вертикальное комбинирование – совмещение последовательных стадий переработки сырья и полуфабрикатов в готовую продукцию;

горизонтальное комбинирование – получение разноотраслевой продукции на различных ступенях переработки сырья;

смешанное комбинирование – объединение двух вышеназванных.

Уровень комбинирования можно оценить на основе следующих показателей:

- удельный вес продукции, произведенной на комбинатах, в общем выпуске продукции;

- соотношение стоимости продукции, выпущенной комбинированным производством, и стоимости продукции, выпущенной некомбинированными предприятиями;

- степень комплексного использования первичного сырья.

Комбинирование имеет существенные различия в разных отраслях. Комбинаты могут возникнуть и в результате

организационного слияния нескольких предприятий. Но объединение можно назвать комбинатом только в том случае, если произойдет практическое объединение разноотраслевых производств.

Комбинирование позволяет значительно повысить эффективность производства за счет:

- комплексного использования отходов;
- снижения удельных капитальных вложений на содержание обслуживающих производств, ремонтного и складского хозяйств, водо-, тепло и пароснабжения и т.д.;
- расширения сырьевой базы для промышленного производства;
- экономии на транспортных средствах;
- равномерного размещения промышленных предприятий.

Тема 2: Ресурсы организации и эффективность их использования

1. Сущность, состав и классификация основных средств.
2. Оценка, износ и амортизация основных средств.
3. Формы воспроизводства основных средств.
4. Показатели эффективности использования основных производственных средств.
5. Состав и структура оборотных средств предприятия. Кругооборот оборотных средств.
6. Система показателей обеспеченности и эффективности использования оборотных средств организации.
7. Материальные ресурсы организации: понятие, классификация, основные направления рационального использования.
8. Состав и структура кадров организации.
9. Производительность труда и методы ее измерения.
10. Сущность и функции заработной платы, основные принципы организации оплаты труда.
11. Сущность и назначение тарифной системы.
12. Формы и системы оплаты труда.

1. Сущность, состав и классификация основных средств

Для осуществления процесса производства необходимо наличие трех элементов: рабочая сила; средства труда; предмет труда.

Средства и предметы труда образуют вещественное содержание средств производства. Средства производства в зависимости от

характера участия в производстве и особенности перенесения своей стоимости на готовую продукцию делятся на основные и оборотные.

Основные средства подразделяются на *производственные* и *непроизводственные*.

Основные производственные средства – это средства производства, которые участвуют в производственном процессе многократно, не меняя натурально-вещественной формы, выполняют одну и ту же функцию в течение нескольких производственных циклов и переносят свою стоимость на создаваемый продукт частями.

Основные непроизводственные средства (жилые дома, детские сады, спортивные сооружения, объекты социально-культурного и бытового назначения) не участвуют в производственном процессе, а лишь удовлетворяют культурно-бытовые потребности населения.

К основным средствам не относятся не введенные в эксплуатацию производственные средства, находящиеся в стадии установки, монтажа, демонтажа оборудования.

На создание основных средств на предприятии расходуется значительная часть ресурсов. Но сегодня немалые затраты предприятие имеет по вложениям в *нематериальные активы* и *долгосрочные финансовые вложения*. Поэтому с точки зрения финансового определения основных активов к ним также относят вложения в нематериальные активы – приобретенные права пользования землей, водой, природными ресурсами; патенты, лицензии, права на товарные знаки и торговые марки, «ноу-хау»; брокерские места; приобретенное программное обеспечение, конструкторско-технологическая документация на основные виды продукции, акции долгосрочного действия (более года).

Отнесение к нематериальным активам определяется их принадлежностью, выполняемой функцией, сроком использования и не ограничивается минимальной границей стоимости.

Минимальная граница стоимости объекта основных средств 30 базовых величин и срок службы более 12 месяцев.

Основные производственные средства группируют по следующим признакам:

по хозяйственной принадлежности;

по вещественному составу;

в зависимости от степени воздействия на предмет труда.

По хозяйственной принадлежности основные производственные средства делят на *собственные* и *арендованные*.

По вещественному составу основные производственные средства делятся на *инвентарные* и *неинвентарные*. Инвентарные основные средства имеют вещественное выражение и поддаются учету в натуральных показателях. Неинвентарные средства – это капитальные вложения в земельные, лесные и водные угодья (кроме сооружений).

В зависимости от степени воздействия на предмет труда основные средства делятся на *активные* и *пассивные*. К активной части относятся те основные средства, которые в процессе производства непосредственно воздействуют на предмет труда, видоизменяют его. Пассивные непосредственно не воздействуют на предмет труда, а создают необходимые условия для нормального протекания производственного процесса.

Активная часть основных средств определяет производственные возможности предприятия по выпуску продукции, степень технической оснащенности технологических процессов, техническую вооруженность труда, качество выпускаемой продукции, уровень цен на нее, производительность и безопасность труда.

В зависимости от назначения, участия в производственном процессе все основные производственные средства делятся на следующие группы:

1. Здания и сооружения.
2. Передаточные устройства.
3. Машины и оборудование.
 - 3.1. Силовые машины и оборудование.
 - 3.2. Рабочие машины и оборудование.
 - 3.3. Измерительные и регулирующие приборы, устройства и лабораторное оборудование.
 - 3.4. Вычислительная техника.
 - 3.5. Прочие машины и оборудование.
4. Транспортные средства.
5. Инструмент, инвентарь и принадлежности.
6. Рабочий скот и животные основного стада.
7. Многолетние насаждения.
8. Капитальные затраты на улучшение земель.
9. Прочие основные средства.

Значение каждой группы основных средств для функционирования предприятия промышленности неодинаково. Наиболее существенную роль играют рабочие машины и оборудование, измерительные инструменты, компьютеры (активная часть основных средств), так как с их помощью осуществляется процесс производства продукции.

Для изучения качественного состояния основных средств необходимо знать их структуру – соотношение различных групп основных средств в общей их стоимости. Структура основных средств предприятий обуславливается следующими факторами:

- уровнем концентрации и специализации;
- кооперированием и комбинированием;
- структурой капитальных вложений на строительство новых и реконструкцию действующих объектов;
- уровень интенсификации производства;
- природные условия;
- территориальное размещение предприятий.

Структура основных средств на предприятиях различных отраслей промышленности разная и зависит от сложности, габаритов, многодетальности и технологических особенностей выпускаемой продукции; типа производства; технического уровня применяемого оборудования; сезонности работы; периода освоения новых видов продукции; длительности финансового благополучия предприятия.

Например, предприятия с массовым или крупносерийным производством, выпускающими такую многодетальную продукцию как автомобили, тракторы, комбайны в структуре основных средств имеют наибольший вес машин и оборудования; предприятия выпускающие крупногабаритную продукцию (теплоходы, самолеты), имеют наибольший вес в структуре зданий и сооружений; на предприятиях, имеющих легкотипные здания, с сезонной переработкой сырья и выпуском продукции в летнее время, в структуре основных средств преобладает удельный вес рабочих машин и оборудования, инструментов. Если рассмотреть структуру основных средств предприятия в динамике, то легко определить периоды освоения новых видов продукции, финансовой стабильности.

В прежние годы считалось, что чем выше активная часть в структуре основных средств, тем она лучше. Но техническая

отсталость транспортных средств, передаточных устройств, незавершенность инфраструктуры (отсутствие рационально размещенных складских помещений, автомобильных дорог, водостоков, инвентаря) может не позволить использовать технические возможности активных основных средств. Поэтому прогрессивной и оптимальной считается такая структура основных средств, при которой обеспечивается высокое качество выпускаемой продукции, максимальный уровень использования активной части при отсутствии простоев оборудования из-за несвоевременной подачи воды, газа, эмульсии, воздуха, электроэнергии, транспорта.

2. Оценка, износ и амортизация основных средств

Основные средства учитывают в натуральном и стоимостном выражении.

Натуральные показатели используются для расчета производственной мощности предприятия, составления баланса оборудования, определения технического состава и состояния основных средств.

Стоимостная оценка основных средств необходима для учета их динамики, планирования воспроизводства, установления износа, начисления амортизации, расчета себестоимости продукции и т.д.

Существует 4 вида стоимостной оценки основных средств:

1. Первоначальная стоимость. Выражается суммой фактически затраченных средств на приобретение, строительство, включая монтаж оборудования, входящие в смету стройки. Первоначальная стоимость учитывается в ценах, действующих в период приобретения или создания основных средств.

2. Восстановительная (текущая) стоимость – стоимость основных средств в момент их переоценки, т.е. в действующих на момент переоценки ценах по стоимости их воспроизводства в данный период времени, независимо от даты ввода основных средств. Она позволяет сопоставить основные средства, созданные в разные годы.

3. Остаточная стоимость – стоимость основных средств с учетом износа. Устанавливается как разность между первоначальной (восстановительной) стоимостью основных средств и величиной их износа. Она характеризует реальную стоимость средств еще не перенесенных на продукцию.

4. Ликвидационная стоимость – стоимость, которая может быть получена от реализации основных средств по договорной цене, либо по цене металлолома, за вычетом стоимости демонтажа.

Основные производственные средства в процессе их эксплуатации изнашиваются. Различают два вида износа:

физический;
моральный.

Под физическим износом понимают постепенную утрату основными средствами первоначальной стоимости, происходящей не только в процессе функционирования, но и при их бездействии.

Физический износ зависит от качества основных средств, их технического совершенствования, особенностей технологического процесса, времени их действия, качества ухода, обслуживания, квалификации рабочих.

Различают полный и частичный физический износ основных средств. При полном износе основные средства ликвидируются и замещаются новыми, а частичный износ возмещается путем ремонта.

Физический износ основных средств (I_{ϕ}) рассчитывают по следующей формуле:

$$I_{\phi} = \frac{T_{\phi}}{T_{пл}} \cdot 100, \quad (6)$$

где T_{ϕ} – фактический срок службы основных средств, годы;

$T_{пл}$ – плановый (нормативный) срок службы основных средств, годы.

Коэффициент физического износа основных средств ($K_{изн}$) определяется как:

$$K_{изн} = \frac{I_{\phi}}{OC_n(OC_{\phi})}, \quad (7)$$

где I_{ϕ} – физический износ в стоимостном выражении, руб.;

OC_n – первоначальная стоимость, руб.;

OC_{ϕ} – восстановительная стоимость, руб.

Коэффициент годности основных средств ($K_{годн}$) определяется по формуле:

$$K_{\text{годн}} = \frac{OC_{\text{ост}}}{OC_n(OC_v)}, \quad (8)$$

где $OC_{\text{ост}}$ – остаточная стоимость, руб.;

$$K_{\text{изн}} + K_{\text{годн}} = 1, \quad (9)$$

Моральный износ представляет собой преждевременное, т.е. до окончания срока физической службы, обесценивание основных средств, вызванное либо удешевлением их воспроизводства (первая форма морального износа), либо применением более производительных средств труда (вторая форма морального износа).

Использование морально устаревших средств вплоть до их полного физического износа экономически невыгодно.

Моральный износ первой формы рассчитывается в процентах при переоценке основных средств по следующей формуле:

$$I_{\text{м1}} = \frac{OC_n - OC_v}{OC_n} \cdot 100, \quad (10)$$

где OC_n – первоначальная стоимость, руб.;

OC_v – восстановительная стоимость, руб.

Моральный износ второй формы рассчитывается по следующей форме:

$$I_{\text{м2}} = \frac{П_n - П_c}{П_n} \cdot 100, \quad (11)$$

где $П_n$ – производительность новых основных средств;

$П_c$ – производительность старых основных средств.

Амортизация – это денежное возмещение износа основных средств путем включения в себестоимость продукции.

Отсюда следует, что амортизация есть денежное выражение физического и морального износа основных средств. Начисление амортизации осуществляется в целях полной замены основных средств при их выбытии. Сумма амортизационных отчислений зависит от стоимости основных средств, времени их эксплуатации, затрат на ремонт и модернизацию.

Норма амортизации (H_a) – годовая сумма амортизационных отчислений по определенному виду основных средств, выраженная в процентах. Она показывает, какую долю своей стоимости ежегодно переносят средства труда на создаваемую ими продукцию.

В соответствии с законодательством амортизация включается в себестоимость готовой продукции.

Норма амортизации рассчитывается по следующей формуле:

$$H_a = \frac{OC_n - OC_l}{T_n \cdot OC_n} \cdot 100, \quad (12)$$

где H_a – норма амортизации, %

OC_n – первоначальная стоимость основных средств, руб.;

OC_l – ликвидационная стоимость основных средств, руб.;

T_n – нормативный срок службы основных средств, годы.

Наряду с нормативным сроком службы основного средства используется понятие *срок полезного использования объекта* (C_{nu}) – это ожидаемый или расчётный период эксплуатации объекта основные средства.

Сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств (A) рассчитывается по формуле:

$$A = OC_{ср.г.} (AC) \times H_a, \quad (13)$$

где $OC_{ср.г.}$ – среднегодовая стоимость основных средств, руб.

AC – амортизируемая стоимость (стоимость, по которой объекты числятся в бухгалтерском учёте), от ее величины рассчитываются амортизационные отчисления

Положение о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, предусматривает линейный, нелинейный и производительный способ начисления амортизации.

Линейный способ заключается в равномерном (по годам) начислении амортизации в течение всего нормативного срока службы или срока полезного использования объекта.

Нелинейный способ заключается в неравномерном (по годам) начислении амортизации в течение срока полезного использования объекта. При нелинейном способе годовая сумма амортизационных отчислений может быть рассчитана следующими методами: *прямым*

методом суммы чисел лет, обратным методом суммы чисел лет либо методом уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения от 1 до 2,5.

Прямой метод суммы чисел лет. Годовая сумма амортизационных отчислений рассчитывается как произведение амортизируемой стоимости объекта и отношения, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта (СЧЛ).

$$СЧЛ = \frac{C_{\text{пи}} \times (C_{\text{пи}} + 1)}{2}, \quad (14)$$

Обратный метод суммы чисел лет. Годовая сумма амортизационных рассчитывается как произведение амортизируемой стоимости объектов основных средств и отношения, в числителе которого - разность срока полезного использования и числа лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, увеличенная на 1, а в знаменателе - сумма чисел лет срока полезного использования.

Годовая сумма амортизационных отчислений определяется по формуле:

$$A = AC \times \frac{C_{\text{пи}} - C_{\text{опи}} + 1}{СЧЛ}, \quad (15)$$

где $C_{\text{опи}}$ – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта.

Метод уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения от 1 до 2,5. Годовая сумма амортизационных отчислений рассчитывается как произведение определяемой на начало отчетного года недоамортизированной стоимости объекта (разности амортизируемой стоимости и суммы начисленной до конца отчетного года амортизации) и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта и коэффициента ускорения (от 1 до 2,5).

Производительный способ начисления амортизации заключается в расчете произведения амортизируемой стоимости

объекта и отношения натуральных показателей объема продукции, выпущенной в текущем периоде, к ресурсу объекта.

3. Формы воспроизводства основных средств

Существует 2 формы воспроизводства основных средств:

1. Простое воспроизводство.
2. Расширенное воспроизводство.

Простое воспроизводство достигается за счет: замены полностью изношенных основных средств; капитальный ремонт.

Расширенное воспроизводство подразделяется на: новое строительство и расширение действующих предприятий; реконструкция и техническое перевооружение предприятий; модернизация оборудования.

Каждая из форм воспроизводств основных средств решает свои задачи, имеет преимущества и недостатки.

За счет нового строительства вводятся в действие новые предприятия, на которых все элементы основных средств соответствуют современным требованиям развития техники и технологии. Однако найти средства на новое строительство достаточно сложно.

Часто предпочтение отдается реконструкции и техническому перевооружению действующих предприятий. Реконструкция – совокупность работ по полному или частичному переоборудованию или переустройству объекта с заменой морально устаревших и физически изношенных частей, обеспечивающая улучшение качественных и количественных показателей.

При реконструкции (техническом перевооружении) основная часть капитальных вложений (инвестиций) направляется на совершенствование активной части основных средств при использовании старых зданий и сооружений. Увеличение доли затрат на оборудование дает возможность при том же объеме капитальных вложений получить больший объем производства и на этой основе увеличить производительность и снизить себестоимость продукции.

Под модернизацией оборудования понимают его обновление с целью полного или частичного устранения морального износа 2-ой

формы, повышения технико-экономических показателей до уровня аналогичного оборудования более современной конструкции.

Модернизация оборудования экономически эффективна, если в результате ее проведения возрастает годовой объем производства, увеличивается производительность, снижается себестоимость. При этом необходимо, чтобы рентабельность производства повышалась. Это достигается если относительный прирост прибыли больше, чем увеличение стоимости производственных средств в результате модернизации.

Для более детального анализа процесса воспроизводства основных средств могут быть использованы:

1. Коэффициент обновления (ввода) основных средств ($K_{обн}$).

Коэффициент обновления показывает долю введенных в действие в данном периоде основных средств ($OC_{введ}$) в общей их стоимости на конец периода (OC_k).

$$K_{обн} = \frac{OC_{введ}}{OC_k}, \quad (16)$$

2. Коэффициент выбытия основных средств ($K_{выб}$).

Коэффициент выбытия рассчитывается как отношение стоимости выбывших (ликвидированных) в течении данного периода основных средств ($OC_{выб}$) к их стоимости на начало периода (OC_n).

$$K_{выб} = \frac{OC_{выб}}{OC_n}, \quad (17)$$

3. Фондовооруженность – среднегодовая стоимость основных средств в расчете на среднегодового работника.

4. Показатели эффективности использования основных производственных средств

Результатом лучшего использования основных средств является прежде всего увеличение объема производства. Поэтому обобщающий показатель эффективности использования основных производственных средств должен строиться на принципе соизмерения произведенной продукции со всей совокупностью примененных при

ее производстве основных средств. Это будет показатель, характеризующий выпуск продукции, приходящейся на 1 рубль стоимости основных производственных средств – фондоотдача (Φ_o):

$$\Phi_o = \frac{\text{ВП (ТП, РП)}}{\text{ОС}_{\text{ср.г.}}}, \quad (18)$$

$$\text{ОС}_{\text{ср.г.}} = \text{ОС}_{\text{н}} + \frac{\text{ОС}_{\text{введ}} \cdot n_1}{12} - \frac{\text{ОС}_{\text{выб}} \cdot n_2}{12}, \quad (19)$$

где $\text{ОС}_{\text{введ}}$ – стоимость введенных основных средств в течение года, руб.;

$\text{ОС}_{\text{выб}}$ – стоимость выбывших основных средств в течение года, руб.;

n_1, n_2 – количество полных месяцев с момента ввода, выбытия до конца года соответственно.

На рост фондоотдачи влияют следующие факторы: повышение производительности оборудования в результате технического перевооружения и реконструкции действующих, строительства новых предприятий; повышение коэффициента сменности работы оборудования; улучшение использования времени и мощности; ускорение освоения вводимых мощностей; снижение стоимости единицы мощностей вновь вводимых, реконструируемых и перевооружаемых предприятий; замена ручного труда машинным и др.

Фондоемкость (отработанный показатель фондоотдачи) – Φ_e – показывает часть стоимости основных производственных средств, приходящейся на каждый рубль выпускаемой продукции. Рассчитывается по следующей формуле:

$$\Phi_e = \frac{\text{ОС}_{\text{ср.г.}}}{\text{ВП (ТП, РП)}}, \quad (20)$$

Для характеристики экономической эффективности использования основных средств используют и другие показатели:

срок окупаемости (лет);

годовая выработка в расчете на единицу оборудования;

рентабельность основных средств и т.д.

К системе взаимосвязанных показателей непосредственно характеризующих уровень использования активной части основных производственных средств относятся:

1. Показатели экстенсивного использования основных производственных средств, которые отражают уровень их использования по времени:

- коэффициент экстенсивного использования оборудования ($K_э$). Определяется отношением фактического количества часов его работы ($T_ф$) к количеству часов по плану или по норме ($T_{пл(н)}$):

$$K_э = \frac{T_ф}{T_{пл(н)}}, \quad (21)$$

- коэффициент сменности установленного оборудования ($K_{см}$). Определяется как отношение общего количества отработанных оборудованием данного вида в течении дня машино-смен к количеству установленного оборудования ($N_{уст}$):

$$K_{см} = \frac{MC_1 + MC_2 + MC_3}{N_{уст}}, \quad (22)$$

где MC_1 – количество машино-смен работы оборудования только в одну смену;

MC_2 – количество машино-смен работы оборудования в две смены;

MC_3 – количество машино-смен работы оборудования в три смены;

- Коэффициент загрузки оборудования ($K_з$). Рассчитывается как отношение трудоемкости изготовления всех изделий на данном виде оборудования к фонду времени его работы.

На практике коэффициент загрузки обычно рассчитывают как отношение коэффициента сменности к количеству смен работы на данном предприятии.

2. Показатель интенсивного использования основных средств, отражающий уровень их использования по мощности (производительности) – это коэффициент интенсивного использования оборудования ($K_{и}$). Определяется как отношение фактической производительности машин и оборудования ($П_ф$) к

возможной (нормативной) производительности машин и оборудования (P_n):

$$K_u = \frac{P_\phi}{P_n}, \quad (23)$$

3. Показатель интегрального использования основных производственных средств, учитывающий совокупное влияние всех факторов – коэффициент интегрального использования оборудования ($K_{инт}$):

$$K_{инт} = K_\phi \cdot K_u, \quad (24)$$

5. Состав и структура оборотных средств организации. Кругооборот оборотных средств

Оборотные средства – это часть средств производства, экономическое назначение которых заключается в обеспечении непрерывности производственного процесса и хозяйственной деятельности.

Оборотные средства состоят из двух частей:

- *оборотные фонды;*
- *фонды (средства) обращения.*

Оборотные фонды – это предметы труда, участвующие в одном цикле производства, полностью потребляемые в нем и переносящие всю свою первоначальную стоимость на готовый продукт, теряя при этом натурально-вещественную форму.

Оборотные фонды предприятия состоят из трех частей:

1. Производственные запасы материальных ценностей.
2. Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления.
3. Расходы будущих периодов.

К *производственным запасам материальных ценностей* относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, нефтепродукты и топливо, запасные части, строительные и прочие материалы для ремонта, тара и тарные материалы, отдельные предметы, служащие менее одного года, независимо от их стоимости либо многократно используемые в

хозяйственной деятельности, но стоимость на момент приобретения не превышает установленного лимита.

В состав *незавершенного производства* (незаконченная продукция) включаются предметы труда, которые уже вступили в производственный процесс, но их обработка не закончена. На практике незавершенным производством принято считать полуфабрикаты собственного изготовления, предназначенные для дальнейшей обработки в других цехах этого же предприятия. Предметы незавершенного производства находятся на разных стадиях обработки, рабочих местах, но еще не готовы к реализации.

Расходы будущих периодов – текущие расходы, отдача от которых наступит в последующие периоды. Это затраты, связанные с освоением новых видов продукции (оплата конструкторам за проектирование нового изделия, инструмента и приспособлений, технологам – за разработку технологических процессов), арендная плата за помещение и другое имущество, внесенные авансом, авансовые расходы на выписку литературы и бланков документации.

Фонды обращения, включают следующие элементы:

1. Готовая продукция: подготовленная к реализации и находящаяся на складе; отгруженная, но неоплаченная потребителем;
2. Денежные средства: в кассе; на счетах в банке; в аккредитивах и ценных бумагах;
3. Средства в расчетах: дебиторская задолженность покупателей; дебиторская задолженность по полученным авансам; прочие дебиторы.

Оборотные средства по источникам образования делятся на *собственные и заемные*.

Собственные – это средства, которые постоянно находятся в распоряжении предприятия и формируются за счет собственных ресурсов (прибыли, а также привлекаемых средств в порядке оказания финансовой помощи со стороны).

Заемные – это банковские ссуды, кредиторская задолженность поставщикам, задолженность по заработной плате своим работникам.

Заемные средства являются временными, задолженность по ним должна погашаться в рамках одного календарного года из собственной денежной выручки.

В каждом производственном цикле оборотные фонды предприятия совершают кругооборот, переходя из сферы

производства в сферу обращения и обратно (рисунок). В начале они накапливаются в форме производственных запасов материальных ценностей, включая покупные полуфабрикаты, затем потребляясь, они принимают форму незавершенного производства и расходов будущих периодов.

В последствии стоимость оборотных фондов вместе с амортизацией основных средств и созданным чистым доходом (прибылью) переходят в сферу обращения и принимают форму запасов готовой продукции, а после ее реализации принимают форму денежных средств в кассе, на счетах в банке или средств в расчетах (дебиторская задолженность).

Располагая денежными средствами, предприятие опять приобретает производственные запасы материальных ценностей, для того чтобы начать новый производственный цикл. Потребляясь производственные запасы принимают форму незавершенного производства и так далее.

Время в течении которого оборотные средства совершают полный кругооборот называется периодом оборота оборотных средств.

Определённая доля оборотных средств предприятия в каждый момент времени одновременно находится во всех трёх стадиях кругооборота и выступает в виде денежных средств на расчётном счёте в кассе в виде сырья и материалов.

Таким образом, на каждый данный момент кругооборота в его составе отражается определенная сумма оборотных фондов и фондов обращения. Величина оборотных средств определяется в основном длительностью производственных циклов изготовления продукции, уровнем развития техники и технологии, эффективностью производства.

6. Система показателей обеспеченности и эффективности использования оборотных средств организации

Эффективность функционирования оборотных фондов и оборотных средств на промышленном предприятии оценивают, используя следующие показатели: материалоотдача, материалоемкость продукции, электроотдача, электроемкость продукции, топливоотдача, топливоемкость продукции, сырьеотдача,

сырьемкость продукции, полуфабрикатоотдача, полуфабрикатоемкость продукции, металлоотдача, металлоемкость продукции и др.

Материалоемкость произведенной на предприятии продукции (M_e) может быть измерена величиной материальных затрат в стоимостном выражении ($MЗ$) в расчете на каждый рубль валовой (реализованной, чистой) продукции ($ВП(ТП, РП, ЧП)$):

$$M_e = \frac{MЗ}{ВП(ТП, РП, ЧП)}, (25)$$

Материалоемкость продукции может исчисляться по всему производству, а также по составным элементам материальных затрат.

Обратным показателем материалоемкости продукции является показатель материалотдачи (M_o):

$$M_o = \frac{ВП(РП, ЧП)}{MЗ}, (26)$$

Она показывает, какое количество выпущенной продукции, приходится на 1 рубль стоимости материальных затрат.

Широко используется на практике показатели энергоемкости и энергоотдачи.

Энергоемкость (\mathcal{E}_e) – это затраты тепловой и электрической энергии в натуральных и стоимостных единицах ($ЗЭ$) на единицу (рубль) выпущенной продукции:

$$\mathcal{E}_e = \frac{ЗЭ}{ВП(РП, ЧП)}, (27)$$

Энергоотдача (\mathcal{E}_o) является обратным показателем энергоемкости и отражает какое количество выпущенной продукции, приходится на 1 рубль стоимости затраченной энергии.

Эффективность использования оборотных средств характеризуют три основных показателя:

1. Коэффициент оборачиваемости (K_o):

$$K_o = \frac{РП}{ОбС}, (28)$$

где PP – реализованная продукция;

$ОбС$ – оборотные средства в рублях (среднегодовой остаток оборотных средств).

Этот коэффициент характеризует число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия за определенный период (год, квартал) и показывает объем реализованной продукции приходящийся на 1 рубль оборотных средств. Из формулы видно, что увеличение числа оборотов ведет либо к росту выпуска продукции на 1 рубль оборотных средств, либо к тому, что на этот же объем продукции требуется затратить меньшую сумму оборотных средств.

2. Коэффициент загрузки ($Kз$) оборотных средств. Его величина обратной коэффициенту оборачиваемости:

$$K_з = \frac{ОбС}{PP}, (29)$$

Он характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 рубль реализованной продукции.

3. Длительность одного оборота в днях или скорость оборота (T):

$$T = \frac{Д}{K_з}, (30)$$

где $Д$ – число дней в периоде.

Чем меньше продолжительность оборота оборотных средств, тем меньше требуется оборотных средств. Чем быстрее совершают кругооборот оборотные средства, тем эффективнее они используются.

Высвобождение оборотных средств в результате сокращения продолжительности одного оборота оборотных средств определяется как разность между отношением объема реализованной продукции в отчетном периоде к коэффициенту оборачиваемости в отчетном периоде и отношением объема реализованной продукции в отчетном периоде к коэффициенту оборачиваемости в базисном периоде.

7. Материальные ресурсы организации: понятие, классификация, основные направления рационального использования

Материальные ресурсы – элементы производства, используемые в качестве предметов труда, предназначенные для переработки или потребления в производственном процессе при создании новой потребительной стоимости или для хозяйственных нужд.

Классификация материальных ресурсов.

1. По роли и назначению в процессе производства:

- *основные* – составляют базу материального содержания изготавливаемого изделия (производимых работ, услуг). В планировании и учете издержек производства основные материалы выделяются в качестве самостоятельного элемента. Потребность в основных материалах определяется по нормам их расхода на единицу продукции.

- *вспомогательные* - играют в производстве вспомогательную роль. Вспомогательные материалы либо способствуют преобразованию основных материалов, вызывая в них нужные изменения (например, красители), либо содействуют производственному процессу. Предназначаются они для ремонта и содержания оборудования, технических, энергетических целей и хозяйственного обслуживания (химические вещества, нитки, фурнитура, смазочные, обтирочные, ремонтные материалы). В качестве вспомогательных материалов отдельно выделяются топливо, тара и тарные материалы, запасные части.

2. По техническим свойствам (сорт, размер, марка, профиль и другие признаки).

3. По структуре типового плана счетов (счет 10 «Материалы»):

- *сырье* - добытые полезные ископаемые и другие природные ресурсы, произведенные из них материалы, подлежащие дальнейшей переработке;

- *материалы* - предметы труда, прошедшие одну или несколько стадий предварительной обработки и предназначенные для дальнейшей переработки в процессе изготовления готовой продукции;

- *покупные полуфабрикаты* - изделие, которое подверглось первичной обработке, но нуждается в дальнейшей окончательной обработке, чтобы стать пригодным для потребления;

- *и комплектующие изделия* - готовое изделие, продукция предприятия, используемые при изготовлении другой более сложной продукции, изготавливаемой на другом предприятии; по своей роли в

производстве является вспомогательным материалом, но вследствие его народнохозяйственного значения выделяется в отдельную группу материальных ценностей.

- *топливо* - по своей роли в производстве является вспомогательным материалом, но вследствие его народнохозяйственного значения выделяется в отдельную группу материальных ценностей;

- *тара и тарные материалы* - одна часть тары служит для упаковки продукции, другая (чаны, бочки и т. п.) включается или в основные средства, или в малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (МБП);

- *запасные части;*
- *прочие материалы;*
- *материалы, переданные в переработку на сторону;*
- *временные сооружения;*
- *инвентарь и хозяйственные принадлежности,*

инструменты;

- *специальная оснастка и специальная одежда на складе;*
- *специальная оснастка и специальная одежда в*

эксплуатации;

- *лом и отходы, содержащие драгоценные металлы.*

Оценка материальных ресурсов при приобретении осуществляется по фактической стоимости, т.е. цене приобретения по счетам-фактурам.

Основные направления рационального использования материальных ресурсов: сокращение циклов поставок МТР; повышение эффективности и прозрачности работы служб материально-технического снабжения; оптимизация объемов складских запасов, возможность оперативного поиска МТР (либо их аналогов) на складах предприятий группы; оптимизация бизнес-процессов технологического обслуживания оборудования (в части обеспечения МТР); повышение качества бухгалтерской и управленческой отчетности; оптимизация выбора предприятий-поставщиков по критериям: качество и цена поставляемых материальных ресурсов; надежность предприятий-поставщиков (сроки поставок, соблюдение требуемых стандартов по качеству поставляемых средств); гибкость поставщиков (готовность к

краткосрочным поставкам; возможность расширения ассортимента); условия поставки предприятий-поставщиков (всевозможного рода скидки, условия доставки); транспортные затраты (расстояние, расходы на транспорт); страхование приобретаемых товаров.

8. Состав и структура кадров организации

Персонал (кадры) предприятия - совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

Персонал можно классифицировать по следующим признакам:

1) по участию в производственной деятельности:

1.1) ППП (персонал основной деятельности) - работники занятые производством и его обслуживанием;

1.2) персонал непромышленных организаций, состоящих на балансе предприятия (не основной деятельности) - работники, занятые обслуживанием жилищного и коммунального хозяйств, торговли, медицинских учреждений и учреждений дошкольного воспитания, культуры и спорта.

2) по характеру выполняемых функций (категории ППП):

2.1) рабочие - лица, непосредственно занятые созданием материальных ценностей. К *основным рабочим* относятся люди, занятые осуществлением основных технологических процессов. К *вспомогательным* относятся рабочие, занятые обслуживанием оборудования и рабочих мест, а также все рабочие вспомогательных цехов и хозяйств. Вспомогательные рабочие не участвуют в технологическом процессе, а способствуют его осуществлению;

2.2) служащие – включают следующие категории:

руководители - это категория работников, занятые организацией и управлением деятельностью трудового коллектива (производственного процесса);

специалисты - это работники, для замещения должностей которых в соответствии с квалификационными требованиями необходимо наличие высшего или среднего специального образования;

собственно служащие - осуществляют подготовку и оформление документации, учёт и контроль, хозяйственное обслуживание;

3) по характеру сложности выполняемых работ:

3.1) по профессии (характеризует род трудовой деятельности, для которой от исполнителя требуются определённые знания);

3.2) специальности (выделяется в пределах профессии и характеризует относительно узкий вид работ, требующий от исполнителя в ограниченной области глубокой подготовки);

3.3) квалификации (характеризует степень профессиональной подготовленности работника к выполнению определённого вида работ, определяемую по совокупности его знаний, умений и навыков. Уровень квалификации работников отражает степень овладения ими своей профессией и специальностью).

Функциональная (*статистическая*) структура персонала – это процентное соотношение численности работников по категориям. Структура кадров предприятия характеризуется соотношением различных категорий работников в общей численности работающих. В целях анализа структуры кадров определяются и сравниваются удельные веса каждой категории работников в общей среднесписочной численности персонала.

Аналитическая структура кадров определяется и анализируется по каждому подразделению, а также может рассматриваться по таким признакам, как возраст, пол, уровень образования, стаж работы, квалификация и т.д.

9. Производительность труда и методы ее измерения

Производительность труда – это показатель, оценивающий эффективность и результативность труда. Существуют 2 показателя по которым можно оценить уровень производительности труда: *выработка* (w) и *трудоемкость* (t). Они рассчитываются следующим образом:

$$w = \frac{V}{T}, \quad (31)$$

$$t = \frac{T}{V}, \quad (32)$$

где V – объем продукции;
 T – затраты труда.

Выработка показывает, сколько произведено продукции в единицу времени. А трудоемкость показывает количество труда (времени), затраченного на единицу продукции.

Производительность труда, определенная по затратам не только живого, но и овеществленного труда называется производительностью общественного труда ($P_{от}$) и определяется:

$$P_{от} = \frac{V}{T_1 + T_2}, \quad (33)$$

где T_1 – затраты живого труда;

T_2 – затраты общественного труда.

Показатель выработки находится под влиянием ряда факторов (структура ППП, изменение трудоемкости и т.д.).

В идеальном случае процент увеличения выработки должен совпадать с процентом снижения трудоемкости. Процент изменения трудоемкости ($\Delta t\%$) и процент изменения выработки ($\Delta w\%$) можно рассчитать по следующим формулам:

$$\Delta t\% = \frac{100\% \cdot \Delta w\%}{100\% + \Delta w\%}, \quad (34)$$

$$\Delta w\% = \frac{100\% \cdot \Delta t\%}{100\% - \Delta t\%}, \quad (35)$$

Основной показатель производительности труда – выработка – может исчисляться следующими методами:

1. Натуральному (условно-натуральному).
2. Стоимостному.
3. Трудовому.

Выбор метода зависит от единиц измерения произведенной продукции.

1. При *натуральном методе* количество произведенной продукции измеряется в физических единицах. Теоретически этот метод наиболее правильно отражает производительность труда, т.к. учитываемое количество продукции непосредственно связано с затратами труда на ее изменение.

Однако данный метод имеет следующие ограничения:

1. Применяется только на предприятиях, выпускающих однородную продукцию.

2. Не учитывает изменения в объеме незавершенной продукции.

3. Не учитывает изменения качества выпускаемой продукции.

На практике границы применения натурального метода значительно расширяется с помощью условно-натуральных измерителей. *Условно-натуральный метод* применяется на предприятиях выпускающих несколько видов или марок однородной продукции. Выработка в этом случае определяется в условных единицах, для перевода в которое применяется коэффициенты:

$$w = \frac{\sum_{i=1}^n V_i \cdot K_i}{T}, \quad (36)$$

где V_i – продукция i -го вида;

K_i – коэффициент перевода для продукции i -го вида;

n – количество видов продукции;

T – затраты труда на производство всего объема продукции.

Коэффициенты перевода (K_i) определяются: по полезности производимой продукции; по мощности; по трудоемкости производимой продукции.

2. Сущность *стоимостного метода* состоит в том, что выработка определяется как отношение произведенной продукции, выраженной в денежных единицах, к затратам труда.

При этом методе измерителем объема продукции выступает цена.

Выработку в стоимостном измерении можно исчислять на уровне предприятий, выпускающих разнородную продукцию.

Существует целая система стоимостных показателей производительности труда. В стоимостном выражении выработку можно рассчитать по:

1. валовой продукции;
2. товарной продукции;
3. реализованной продукции;
4. валовой товарооборот;

5. нормативная стоимость обработки (НСО);
6. чистая продукция;
7. условно чистая продукция.

С первого по четвертый измерители имеют следующие недостатки: они включают в себя стоимость, созданную как живым, так и овеществленным трудом; на выработку, рассчитанную по данным показателям, существенное влияние оказывает цена; не стимулируют экономию материальных затрат.

Для того чтобы устранить влияние затрат прошлого труда в конце 60-х годов 20 века стали применять показатели чистой продукции. Чистую продукцию можно определить как разность стоимости валовой продукции и материальных затрат. Также чистая продукция может рассчитываться как сумма заработной платы и прибыли. Условно чистая продукция определяется как разность стоимости валовой продукции и материальных затрат плюс амортизация основных фондов.

3. При *трудо­вом методе* измерителем трудовых затрат выступают затраты времени на производство единицы продукции.

Преимущество данного метода:

- при расчете применяется наиболее точный измеритель, а именно трудоемкость каждого вида продукции независимо от ее готовности;
- при исчислении выработки по трудовому методу объем выпущенной продукции выражается в норма-часах. При оценке этого объема используются разные виды трудоемкости.

По структуре учитываемых затрат труда трудоемкость бывает:

1. Технологическая (T_m) – это затраты труда рабочих, выполняющих основной технологический процесс
2. Обслуживания (T_o) – это затраты труда рабочих, занятых обслуживанием основного производства.
3. Производственная (T_{np}) – это затраты труда основных и вспомогательных рабочих:

$$T_{np} = T_m + T_o, \quad (37)$$

4. Трудоемкость управления (T_y) – это затраты труда руководителей, специалистов и служащие.
5. Полная (T_n) – это затраты труда всех категорий работников:

$$T_n = T_{пр} + T_y = T_m + T_o + T_y, \quad (38)$$

10. Сущность и функции заработной платы, основные принципы организации оплаты труда.

Заработная плата – совокупность вознаграждений в денежной или натуральной форме, полученных работником за фактически выполненную работу, а также за периоды, включенные в рабочее время.

На практике заработная плата принимает форму тарифных ставок, окладов, премий, гонораров, комиссионных вознаграждений и т.д.

Для работника заработная плата – основная статья дохода, средство повышения благосостояния, как его самого, так и членов его семьи. Для работодателя заработная плата – элемент затрат на производство.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это сумма денег, полученная за отработанное время или выполненную работу.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату. Величина реальной заработной платы зависит от размера номинальной заработной платы, уровня инфляции, размера минимальной заработной платы, которая не должна быть ниже уровня прожиточного минимума.

Минимальная заработная плата (МЗП) – гарантированный государством, минимальный, обязательный размер денежных и (или) натуральных выплат работнику нанимателем в течение месяца за работу в нормальных условиях при соблюдении установленной Трудовым кодексом продолжительности рабочего времени и выполнении норм труда.

Прожиточный минимум представляет набор материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранности его здоровья.

Бюджет прожиточного минимума (БПМ) – стоимостная величина прожиточного минимума, а также обязательные платежи и взносы.

Сущность заработной платы проявляется в ее функциях:

- 1) удовлетворение потребностей человека;
- 2) воспроизводство рабочей силы;
- 3) формирование платежеспособного спроса населения;
- 4) обеспечение единства критерия для всех работников, участвующих в распределении общественного продукта в личное потребление;
- 5) материальное стимулирование;
- 6) измерение затрат живого труда;
- 7) социальная функция.

Принципы организации оплаты труда:

1. Государственное регулирование.
2. Повышение оплаты труда по результатам работы.
3. Дифференциация уровня заработной платы отдельных трудящихся и их групп.
4. Опережение роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы.

11. Сущность и назначение тарифной системы

Под тарифной системой понимаются совокупность норм и нормативов, при помощи которых общество устанавливает исходную дифференциацию оплаты труда различных групп работников в зависимости от их квалификации и сложности выполняемых работ.

Тарифная система в сочетании с нормированием труда и формами заработной платы является основой организации оплаты труда. Тарифная система включает:

1. Тарифную ставку первого разряда;
 2. Тарифную сетку (она включает тарифные разряды, коэффициенты);
 3. Тарифно-квалификационные справочники:
 - Единый тарифно-квалификационный справочник работ и рабочих профессий (ЕТКС);
 - Единый квалификационный справочник должностей служащих (ЕКСД);
 4. Доплаты и надбавки к тарифным ставкам.
1. Тарифная ставка первого разряда – это размер оплаты труда работника низшей квалификации за определенный период времени

(час, день, месяц). Для предприятий государственной формы собственности максимальный размер тарифной ставки первого разряда не ограничен и зависит от конечных результатов их производственно - хозяйственной деятельности. Минимальная величина тарифной ставки первого разряда устанавливается законодательно и равна значению тарифной ставки бюджетных организаций.

2. Тарифная сетка - это совокупность квалификационных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов, с помощью которых устанавливается непосредственная зависимость заработной платы работников от их квалификации. Самые простые работы относятся к 1 разряду, их тарифный коэффициент равен 1.

Сложность труда работающих и различия в его оплате в зависимости от данного фактора учитывается единой тарифной сеткой, которая позволяет установить дифференциацию в оплате труда с учетом разряда работника. Сложность работы может определяться аналитическим методом или экспертным методом. Важнейшим элементом тарифной сетки является тарифный коэффициент, который представляет собой отношение тарифной ставки того или иного разряда к тарифной ставке 1-го разряда. Величина тарифного коэффициента показывает во сколько раз уровень оплаты труда работающих, относимых к данному разряду превышает уровень оплаты труда самых простых работ, относимых к 1-ому разряду.

Тарифный разряд – это показатель, характеризующий сложность выполнения работы и степень квалификации работника.

3. Тарифно-квалификационные справочники – это объединенные в единый сборник нормативные документы, содержащие квалификационные характеристики работ и профессий (должностей), сгруппированные в разделы по производствам и видам работ.

Тарификации работ и присвоение квалификационных разрядов рабочему осуществляется на основе ЕТКС, также наименование рабочих профессий устанавливается в строгом соответствии с данным справочником.

ЕТКС содержит тарифно-квалификационные характеристики всех рабочих профессий, которые сгруппированы в разделы по видам работ. Квалификационные характеристики профессий состоят из 3-х частей:

1) приводится характеристика работ, которые должен выполнять рабочий данной квалификации, указывается степень самостоятельности рабочего при выполнении работ, использовании оборудования, при выборе режимов работ и т.д.

2) указывается, что должен знать рабочий соответствующей профессии и квалификации о своем технологическом оборудовании, инструменты и т.д.

3) типичные для каждого разряда примеры работ.

При сдаче на разряд задания определяются по примеру работы, предусмотренной для данной квалификации.

Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих определяет тарифно-квалификационные требования для руководителей, специалистов и служащих. Наименования должностей служащих устанавливаются в соответствии с ЕКСД, который обязателен для применения в организациях независимо от форм собственности.

4. Основное назначение системы надбавок и доплат состоит в стимулировании повышения работником квалификации и уровня мастерства, а также длительного выполнения трудовых обязанностей в определенной местности, условиях и (или) сфере производственной деятельности. Доплаты и надбавки можно разделить на стимулирующие и компенсационные.

Существуют следующие виды доплат и надбавок: доплаты за работу во вредных и тяжелых условиях, за интенсивность труда, за совмещение профессий (должностей) и выполнение обязанностей временно отсутствующего работника, для компенсации потерь в зарплате не по вине работника, надбавки за высокие достижения в работе или выполнение особо важной работы на срок ее выполнение, надбавки за ученую степень, надбавки за выслугу лет, стаж работы, надбавки за высокое профессиональное мастерство.

Кроме того, законодательство Республики Беларусь устанавливает ряд надбавок и доплат, которые в обязательном порядке должны исполняться нанимателем: надбавки за передвижной и разъездной характер работы, доплаты за работу в зонах радиоактивного загрязнения в связи с аварией на ЧАЭС, доплаты за работу в ночное время, доплаты за работу при многосменном режиме, доплаты за работу в сверхурочное время, в выходные и праздничные дни.

12. Формы и системы оплаты труда.

В зависимости от факторов, составляющих основу определения заработной платы, все многочисленные ее разновидности сводятся к двум основным формам:

1. Сдельная.
2. Повременная.

При сдельной форме оплата труда осуществляется за выполненный объем работ.

При повременной форме оплата труда осуществляется за отработанное нормативное время.

Организация сдельной и повременной форм заработной платы требует соблюдение ряда условий, которые определяют эффективность и целесообразность их практического использования.

Организация сдельной формы оплаты труда предусматривает соблюдение следующих условий:

1. Наличие научно-обоснованных норм затрат труда. Правильная тарификация работ в соответствии с ЕТКС.
2. Выработка продукции должна быть решающим показателем работы сдельщика. Ее уровень должен непосредственно зависеть от самого работника.
3. На рабочих местах не должно быть помех производительному труду.
4. Наличие надлежащего учета выпущенной продукции.

Для организации повременной формы оплаты труда необходимы:

1. Надлежащий табельный учет фактически отработанного времени.
2. Правильная тарификация работников-повременщиков.
3. Установление и правильное применение норм и нормативов, регламентирующих организацию труда повременщиков.
4. Отсутствуют возможности увеличения выпуска продукции. Увеличение выработки может привести к браку или к снижению качества.

Сдельная и повременная формы оплаты труда имеют свои разновидности, которые называются системами.

Сдельная форма оплаты труда включает следующие системы:

1. Прямая сдельная (индивидуальная, бригадная).

2. Сдельно-премиальная.
3. Косвенно-сдельная.
4. Косвенно-сдельно - премиальная.
5. Сдельно-прогрессивная.
6. Аккордная.
7. Аккордно-премиальная.

1. Прямая сдельная (индивидуальная, бригадная). При данной системе заработная плата определяется за весь объем качественно-выполненных работ по сдельной расценке за единицу продукции (работ). Расценка (P) устанавливается исходя из часовой тарифной ставки данного разряда работы (T_c) и нормы времени ($H_{вр}$) (выработки ($H_{выр}$)), установленной для ее выполнения:

$$P = T_c \times H_{вр}, \quad (39)$$

$$P = \frac{T_c}{H_{выр}}, \quad (40)$$

Заработная плата определяется по следующей формуле:

$$З = Q \times P, \quad (41)$$

где Q – объем продукции (работ) в натуральном выражении.

Бригадная: заработная плата выплачивается коллективу (бригаде) по единой сдельной расценке за весь объем качественно выполненных работ, а затем заработная плата распределяется между членами бригады, используя один из трех способов: по коэффициенту трудового участия (КТУ); по тарифному разряду и отработанному времени; поровну.

2. Сдельно-премиальная. Помимо прямой сдельной оплаты добавляется премия за качественные и количественные показатели.

3. Косвенно-сдельная. Это система, при которой заработная плата рабочего или группы определяется по производственным показателям коллектива сдельщиков, которых они обслуживают. Расценка определяется исходя из тарифной ставки рабочего и нормируемого объема работ трудящихся, которых обслуживают косвенные сдельщики. Эта система используется для оплаты труда вспомогательных рабочих (наладчики, настройщики и т.д.).

4. Косвенно-сдельно - премиальная. Помимо косвенно-сдельной оплаты добавляется премия за качественные показатели.

5. Сдельно-прогрессивная. Труд рабочего в пределах установленной исходной нормы оплачивается по прямым сдельным расценкам, а сверх установленной нормы по повышенным сдельным расценкам. Степень увеличения сдельной расценки зависит от уровня перевыполнения исходной нормы и определяется специальной шкалой.

Шкала является важнейшим элементом сдельно-прогрессивной системы оплаты труда и ее характеризуют показатели: число ступеней изменения сдельных расценок, крутизна, т.е. степень возрастания расценок.

6. Аккордная. Система, при которой заработная плата рабочих или группы определяется за весь объем качественно произведенной ими работы. Для определения размера заработной платы предварительно составляется калькуляция, в которой определяется содержание и последовательность выполнения работ. На основе операционных норм и расценок определяется общая сумма заработной платы за всю работу.

7. За сокращение срока выполнения задания выплачивается премия к аккордной заработной плате.

Повременная форма оплаты труда имеет 2 системы:

1. Простая повременная.
2. Повременно-премиальная.

При простой повременной системе заработная плата работнику начисляется по тарифной ставке в соответствии с присвоенным ему разрядом и фактически отработанным временем. По способу начисления заработная плата данной системы подразделяется на следующие виды: почасовая; дневная; месячная.

Зарботок работника определяется на основе фактически отработанного времени и присвоенной ему тарифной ставки:

$$ЗП_{ч} = T_{ч} \cdot \Phi_{\text{факт}}, (42)$$

где $T_{ч}$ — часовая тарифная ставка рабочего-повременщика с учетом его разряда;

$\Phi_{\text{факт}}$ — фактический фонд рабочего времени, час.

$$T_{\text{ч}} = T_{\text{с}} \div \Phi_{\text{норм}}, (43)$$

где $T_{\text{с}}$ – тарифная месячная ставка рабочего с учетом его разряда;

$\Phi_{\text{норм}}$ – нормативный фонд рабочего времени, час.

При повременно-премиальной системе к заработной плате работника сверх тарифа начисляется премия за конкретные достижения в работе по заранее установленным показателям.

Штатно-окладная система оплаты труда служащих

Штатное расписание – организационно – распорядительный документ, содержащий информацию, необходимую для определения места работника в общей структуре трудового коллектива, его профессии (должности), размера тарифной ставки (оклада) и другие сведения.

Штатное расписание является локальным нормативным актом, поэтому нет единых требований к его структуре. Рекомендуемыми структурными элементами штатного расписания являются:

наименование профессий рабочих (должностей) служащих;

размер тарифной ставки (тарифных ставок) 1-го разряда как элемента тарифной системы;

тарифные разряды профессий (должностей) и соответствующие им тарифные коэффициенты;

размеры тарифных ставок (окладов) работников (как правило, указываются также их повышения, предусмотренные локальными нормативными правовыми актами организации и носящие постоянный характер). Дополнительные выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, носящие переменный характер, в штатном расписании не указываются.

Определение тарифных ставок и должностных окладов служащих.

Должностной оклад – абсолютный размер тарифной заработной платы, устанавливаемой в соответствии с занимаемой должностью. Должностной оклад определяется путем суммирования тарифного оклада и предусмотренных законодательством повышающих тарифный оклад выплат.

Заработная плата служащих определяются путем суммирования:

тарифного оклада служащего, рассчитанного на основе $T_{\text{с}}$, который исчисляется путем последовательного умножения тарифной

ставки первого разряда, действующей на предприятии, на тарифный коэффициент соответствующего тарифного разряда ТС, установленный служащему по его должности, на дифференцированный коэффициент и (или) на коэффициент повышения по технологическим видам работ;

надбавки за продолжительность непрерывной работы (вознаграждения за выслугу лет, стаж работы); за квалификационную категорию; за наличие в структуре организации филиалов; за сложность и напряженность работы и др., предусмотренные законодательством о труде;

премии по результатам финансово-хозяйственной деятельности предприятия, специальных видов премий за экономию топливно-энергетических и материально-технических ресурсов, внедрение новой техники, вознаграждение по итогам работы за год и других выплат.

Тема 3. Функционирование организации

1. Производственная программа: сущность, содержание, основные показатели.

2. Производственная мощность предприятия и методы ее расчета.

3. Понятие затрат, расходов, издержек предприятия; классификация издержек (расходов).

4. Сущность и значение себестоимости продукции как экономической категории, виды себестоимости.

5. Смета затрат на производство продукции.

6. Калькуляция единицы промышленной продукции.

1. Производственная программа: сущность, содержание, основные показатели

Производственная программа – это обоснованный план выпуска продукции на определенный календарный период.

Производственная программа важнейший раздел бизнес-плана, определяет возможный объем производства и реализации продукции, который соответствует по номенклатуре, ассортименту и качеству требованиям потребителя. Исходным началом, предшествующим

составлению программы производства предприятия, является исследование рынка, позволяющее определить общественные потребности в конкретных видах продукции, работах, услугах. Производственная программа определяется предприятием самостоятельно на основе свободного спроса на продукцию, заказов потребителей и государственных заказов.

При разработке производственной программы предприятие должно соблюдать следующие принципы:

- максимальное использование оборудования, имеющихся материальных и трудовых ресурсов;
- обеспеченность продукции заказами или свободным спросом;
- конкурентоспособность продукции на рынке.

Производственная программа разрабатывается в *натуральных (условно-натуральных), стоимостных и трудовых показателях*. Каждый из них имеет свое назначение и применение.

Натуральные показатели – количественное выражение продукции в физических единицах (штуки, комплекты, тонны, киловатт-часы, километры, метры и др.). Они позволяют определить объем однородной продукции, его динамику, установить рациональные связи между предприятиями и отраслями.

Однако использование натуральных показателей имеет следующие ограничения: применяются только на предприятиях, выпускающих однородную продукцию; не учитывают изменения в объеме незавершенной продукции; не учитывают изменения качества выпускаемой продукции.

На практике границы применения натуральных показателей значительно расширяются с помощью условно-натуральных измерителей. *Условно-натуральные показатели* применяются на предприятиях, выпускающих несколько видов или марок однородной продукции, которая приводится к одному виду принятому за базу. Объем производства в этом случае определяется в условных единицах, для перевода в которые применяются коэффициенты. Расчет коэффициентов перевода проводится на основе одного из трех способов:

- 1) по полезности производимой продукции;
- 2) по мощности;
- 3) по трудоемкости производимой продукции.

В процессе разработки производственной программы все объемные расчеты ведутся по *номенклатуре* и *ассортименту*.

Номенклатура – это укрупненный перечень наименований изделий. Например, номенклатура производства металлорежущих станков содержит более 20 их видов (токарные, фрезерные, расточные и т.д.). Номенклатура на уровне государства используется для оценки обеспеченности страны определенными видами продукции. Она является обязательным статистически отчетным показателем.

Ассортимент – это набор разновидностей продукции внутри номенклатуры, ее состав по типоразмерам, сортам, маркам, фасонам. Ассортимент используется предприятием при заключении договоров с заказчиками, внутреннем планировании.

Стоимостные показатели – объем производимой продукции определяется в денежных единицах. При использовании данных показателей измерителем объема продукции выступает цена. Объем производства в стоимостном измерении можно рассчитать на уровне предприятий, выпускающих разнородную продукцию.

Существует целая система стоимостных показателей объема производства продукции:

- 1) товарная продукция (*ТП*);
- 2) реализованная продукция (*РП*);
- 3) валовая продукция (*ВП*);
- 4) чистая продукция (*ЧП*);
- 5) условно-чистая продукция (*УЧП*);
- 6) валовой товарооборот;
- 7) внутренний товарооборот.

Товарная продукция включает стоимость готовых изделий, предназначенных для реализации на сторону, своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам своего предприятия; полуфабрикатов своего производства и продукции вспомогательных и подсобных производств, предназначенных к отпуску на сторону; стоимость работ непромышленного характера, выполняемых по заказам со стороны или непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия.

Для расчета динамики изменения объема производства продукции используются *сопоставимые цены* (для устранения влияния инфляционного фактора). Для этого одинаковая продукция двух сравниваемых периодов рассчитывается в ценах действующих на

1 января планового года. Объем производства продукции в сопоставимых ценах является обязательным статистическим отчетным показателем для предприятий всех форм собственности и используется на уровне государства при расчете совокупного общественного продукта, национального дохода.

Реализованная продукция – это поставленная предприятием товарная продукция заказчику, торговым и сбытовым организациям и оплаченная ими (на расчетный счет за продукцию поступили денежные средства или оприходованы товарно-материальные ценности по бартерной сделке). Объем реализованной продукции можно определить по следующей формуле:

$$РП = ТП + O_{н.п.1} - O_{н.п.2}, \quad (44)$$

где $O_{н.п.1}$ – объем нереализованной продукции на начало планового периода, руб.;

$O_{н.п.2}$ – объем нереализованной продукции на конец планового периода, руб.

Параллельно с понятием «реализованная продукция» используется термин «*выручка от реализации продукции*». В состав выручки от реализации продукции включается оплаченная товарная продукция и выручка от продажи материально-технических ценностей, неиспользуемых предприятием. Показатель выручки от реализации продукции используется при расчете фактической прибыли или убытка, по нему определяется конечный финансовый результат работы предприятия. Он является обязательным в статистической отчетности предприятия.

Валовая продукция – вся продукция, произведенная предприятием за определенный период независимо от степени ее готовности (с учетом изменения остатков незавершенного производства) и предназначенная для реализации на сторону. Объем валовой продукции можно определить по следующей формуле:

$$ВП = ТП - H_{п.1} + H_{п.2}, \quad (45)$$

где $H_{п.1}$ – остатки незавершенного производства, полуфабрикатов и инструментов своего производства на начало планового периода, руб.;

$H_{n,2}$ – остатки незавершенного производства, полуфабрикатов и инструментов своего производства на конец планового периода, руб.

Показатель валовой продукции не является статистически отчетным и используется не предприятием для внутреннего планирования и анализа производственной деятельности (расчета производственной мощности, численности работающих, потребности в оборудовании и др.).

Чистая продукция характеризует вновь созданную стоимость и представляет собой часть цены изделия, включающую заработную плату (Z), отчисления на социальные нужды (O_c) и прибыль (Π):

$$\text{ЧП} = Z + O_c + \Pi \quad (8) \text{ или } \text{ЧП} = \text{ТП} - \text{МЗ}, \quad (46)$$

где МЗ – величина материальных затрат, включая амортизационные отчисления, руб.

Условно-чистая продукция также характеризует вновь созданную стоимость, но при ее расчете учитываются амортизационные отчисления (A):

$$\text{УЧП} = Z + O_c + A + \Pi, \quad (47)$$

Показатели чистой и условно-чистой продукции отражают собственный вклад предприятия в производство продукции, исключают повторный счет материальных затрат, но отличаются сложностью расчетов.

Для характеристики объема производства на предприятии могут применяться дополнительные показатели: валовой и внутренний товарообороты.

Валовой товарооборот – суммарная стоимость всех видов продукции предприятия независимо от того отпущена ли она на сторону или использована для дальнейшей обработки на предприятии. Включает в себя стоимость продукции, вырабатываемую основными и вспомогательными цехами, стоимость услуг обслуживающих цехов, изменение остатков незавершенного производства. Расчет валового товарооборота ведется по себестоимости.

Внутренний товароборот – это сумма продукции и услуг цехов, используемых внутри предприятия. Он определяется как разность между валовым товарооборотом и валовой продукцией.

Трудовые показатели – объем производства продукции, рассчитанный по трудоемкости в нормо-часах (человеко-часах). Трудоемкость продукции определяется технологическими особенностями ее производства на данном предприятии. Объем производства, измеренный при помощи трудовых показателей, дает представление о количестве живого труда, затраченного на производственную программу. Недостатком использования данного измерителя является искусственное завышение размеров производственной программы при использовании большого количества малоквалифицированного и ручного труда.

2. Производственная мощность предприятия и методы ее расчета

Производственная мощность - это максимально возможный годовой (суточный) объем выпуска продукции или объем переработки сырья, установленный планом при полной загрузке оборудования и площадей с учетом прогрессивной технологии оптимальной организации труда и производства.

Производственная мощность определяется в тех же единицах измерения, в которых составляется производственная программа.

Производственная мощность зависит от следующих факторов:

1. Количества и качества действующего оборудования.
2. Максимально возможной производительности каждой единицы оборудования и пропускной возможности площадей в единицу времени.
3. Принятого режима работы.
4. Номенклатуры, ассортимента и трудоемкости производимой продукции.
5. Пропорциональности производственных площадей отдельных цехов, участков и групп оборудования на перерабатывающих предприятиях.
6. Выхода продукции из используемого сырья.
7. Уровня организации труда и производства и т.д.

Производственная мощность величина расчетная и под действием перечисленных факторов она изменяется. Расчет производственной мощности осуществляется на основе двух методов:

- 1) на основе эффективного времени работы оборудования и трудоемкости продукции;
- 2) на основе эффективного времени работы оборудования и его производительности.

Рассмотрим оба метода.

Определение производственной мощности начинают с уточнения производственно-технологической структуры отдельных производственных участков, цехов и закрепления определенной работы за рабочими местами. В расчет мощности включается все закрепленное за подразделением (участком, цехом) оборудование, причем действующее и бездействующее (кроме резервного и предназначенного для обучения учеников).

Затем рассчитывается эффективный фонд времени его работы ($F_{эф}$).

$$F_{эф} = [(F_k - t_p - t_n) \times n_{см} \times t_{см} - t_n] \times \left(\frac{100 - t_{пр}}{100} \right), \quad (48)$$

где F_k - число календарных дней в году;

t_p - время капитального и среднего ремонта, дни;

t_n - выходные и праздничные дни;

$n_{см}$ - число смен работы;

$t_{см}$ - продолжительность рабочей смены, часы;

t_n - общее количество нерабочих часов в предпраздничные дни;

$t_{пр}$ - предусмотренные графиком планово-предупредительного ремонта потери рабочего времени на профилактическое обслуживание оборудования, %.

Трудоемкость изготовления изделий определяется по каждой группе взаимозаменяемого оборудования с учетом мероприятий по ее снижению. Нормы выработки продукции на оборудовании, включаемые в расчет производственной мощности, должны быть выше достигнутых в предыдущем периоде на величину сокращения потерь рабочего времени.

Производственная мощность (M) на основе *первого метода* может быть рассчитана по следующей формуле:

$$M = \frac{F_{эф} \times n_{об} \times K_n}{T}, \quad (49)$$

где $F_{эф}$ – эффективный фонд времени работы одной единицы оборудования при принятом режиме работы, ч;

$n_{об}$ – количество взаимозаменяемого оборудования;

K_n – коэффициент выполнения норм выработки на данном оборудовании;

T – трудоемкость комплекта деталей или изделий, обрабатываемых на данном оборудовании, ч.

Различают мощность участка, цеха, предприятия. На предприятиях, использующих однородные орудия труда, производственная мощность рассчитывается как сумма мощностей этого оборудования. Производственная мощность предприятия, применяющего разнообразное оборудование, устанавливается по мощности ведущих цехов, в которых выполняются основные технологические операции

По ведущей группе оборудования устанавливается производственная мощность участка, по мощности ведущего участка – мощность цеха, по мощности ведущего цеха – мощность предприятия. Таким образом, во всей этой цепочке лежит определение пропускной способности операции, выполняемой по ведущей группе оборудования.

Для определения степени соответствия мощностей различных цехов (участков) определяется коэффициент сопряженности ведущего звена предприятия и основных производственных звеньев.

Коэффициент сопряженности определяется отношением мощности ведущего цеха (участка) к мощностям остальных цехов (участков), в том числе к пропускной способности вспомогательных и обслуживающих производств.

Этот коэффициент позволяет выявить слабые места, чтобы в дальнейшем разработать меры по их устранению.

Если предприятие оснащено оборудованием непрерывного действия (автоматические линии, конвейеры), то производственная

мощность рассчитывается на основе *второго метода* по следующей формуле:

$$M = \Pi \times F_{\text{эф}} \times n_{\text{об}}, \quad (50)$$

где Π – производительность оборудования в единицу времени;

$F_{\text{эф}}$ – эффективный фонд времени работы одной единицы оборудования при принятом режиме работы, ч;

$n_{\text{об}}$ – количество взаимозаменяемого оборудования.

Для обоснования производственной программы производственными мощностями на каждом предприятии ежегодно должен разрабатываться баланс производственной мощности. Этот баланс включает:

1. мощности предприятия на начало периода (M_n);
2. величина прироста производственной мощности за счет производственных факторов (модернизация, реконструкция, перевооружение и др.) ($M_{\text{пр}}$);
3. размеры уменьшения производственных мощностей в результате выбытия, передачи и продажи основных производственных средств, изменения ассортимента и номенклатуры продукции, режима работы предприятия и др. факторов ($M_{\text{уб}}$);
4. величину выходной производственной мощности, т.е. мощности на конец планируемого периода (M_k);
5. среднегодовая производственная мощность:

$$M_{\text{ср.г.}} = M_n + M_{\text{пр}} \frac{t_{\text{пр}}}{12} - M_{\text{уб}} \frac{t_{\text{уб}}}{12}, \quad (51)$$

где $t_{\text{пр}}$ – количество полных месяцев использования дополнительно введенных мощностей в году;

$t_{\text{уб}}$ – количество полных месяцев с момента выбытия производственных мощностей до конца года.

6. коэффициент использования среднегодовой производственной мощности (K_u):

$$K_u = \frac{V_{\text{пп(ф)}}}{M_{\text{ср.г.}}}, \quad (52)$$

где $V_{пл(ф)}$ – планируемый (фактический) объем выпуска продукции.

Если $V_{пл(ф)} < M_{ср.г.}$, то это значит, что производственная программа предприятия обеспечена производственными мощностями.

3. Понятие затрат, расходов, издержек предприятия; классификация издержек (расходов)

В отечественной практике понятие «издержки», «затраты», «расходы» отождествляют и для характеристики издержек, непосредственно связанных с производством применяется термин «затраты на производство».

Затраты – это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени. Как видно из определения затраты характеризуются:

денежной оценкой ресурсов, обеспечивая принцип измерения различных видов ресурсов;

целевой установкой (связаны с производством и реализацией продукции в целом или с какой-то из стадий этого процесса);

определенным периодом времени, т. е. должны быть отнесены на продукцию за данный период времени.

Если затраты не вовлечены в производство и не списаны (не полностью списаны) на данную продукцию, то затраты превращаются в запасы сырья, материалов и т. д., запасы в незавершенном производстве, запасы готовой продукции и т. п. Из этого следует, что затраты обладают свойством *запасоёмкости* и в данном случае они относятся к активам предприятия.

Расходы – это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию. В отличие от затрат расходы не могут быть в состоянии *запасоёмкости*, не могут относиться к активам предприятия. Они отражаются при расчете прибыли предприятия в отчете о прибылях и убытках. Понятие «затраты» шире понятия «расходы», однако при определенных условиях они могут совпадать.

Понятие «издержки» используется в экономической теории и практике в качестве понятия «затраты» применительно к

производству продукции (работ, услуг) в целом или его отдельным стадиям. Издержки – это совокупность различных видов затрат на производство и продажу продукции в целом или ее отдельных частей. Например, издержки производства – это затраты материальных, трудовых, финансовых и других видов ресурсов на производство и продажу продукции. Понятия «затраты на производство» и «издержки производства» могут совпадать и рассматриваться как идентичные только в определенных условиях.

Классификация издержек (затрат):

1) по экономической роли в процессе производства:

- основные;
- накладные.

Основные – непосредственно связанные с процессом производства.

Накладные – связанные с обслуживанием и управлением производства.

2) по способу отнесения затрат:

- прямые;
- косвенные.

Прямые – это те затраты, которые могут быть непосредственно отнесены на изготавливаемую продукцию (затраты на сырье и материалы, топливо и энергия на технологические нужды, заработная плата производственных рабочих).

Косвенные – это затраты, которые связаны с функционированием всего предприятия и не могут быть непосредственно отнесены на конкретную продукцию (общепроизводственные расходы, общехозяйственные расходы и т.д.).

3) в зависимости от характера изменения величины затрат при увеличении или снижении объема производства:

- постоянные (условно-постоянные) или непропорциональные;
- переменные или пропорциональные.

Постоянные – это затраты, которые не изменяются или изменяются незначительно в результате изменения объема производства (расходы на содержание аппарата управления, на отопление и освещение помещения, на управление производством и предприятием в целом и т.д.).

Переменные – это затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема производства (расходы на сырье и материалы, заработная плата основных рабочих и т.д.).

Сумма постоянных и переменных затрат составляет валовые затраты или издержки предприятия.

4) В зависимости от степени детализации:

- простые (элементные);
- комплексные.

Простые - однородные расходы, которые не разделяются на составные части (затраты на сырьё и материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, заработная плата и др.).

Комплексные - затраты, состоящие из разнородных затрат (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общецеховые, общезаводские расходы и др.). По расходам, входящим в комплексные статьи, составляют сметы.

5) По способу формирования затрат:

- производственные;
- непроизводственные.

Производственные - издержки, возникающие в сфере производства.

Непроизводственные - издержки, возникающие в сфере обращения.

6) По рациональности затрат:

- производительные;
- непроизводительные.

Производительные - затраты, предусмотренные при нормально функционирующем производстве.

Непроизводительные - дополнительные (нерациональные) затраты, обусловленные недостатками в организации, управлении и обслуживании производства).

7) по виду расходов:

- статьи калькуляции;
- экономические элементы.

Группировка затрат по статьям калькуляции отражает место возникновения этих затрат.

При классификации затрат по экономическим элементам они группируются в соответствии с их экономическим содержанием, независимо от места их возникновения.

4. Сущность и значение себестоимости продукции как экономической категории, виды себестоимости

Себестоимость продукции является одним из важнейших показателей хозяйственной деятельности предприятия, отражающим текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции (работ, услуг), выраженные в денежной форме. Себестоимость характеризует качественную сторону всей производственной и хозяйственной деятельности предприятия. Чем ниже себестоимость продукции при одинаковом уровне производства, тем выше его эффективность.

Себестоимость продукции – это стоимостная оценка, используемых в процессе производства продукции (работ, услуг), сырья, материалов, топлива, энергии, природных ресурсов, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Себестоимость – это совокупность затрат (издержек) на производство и реализацию продукции.

Функции себестоимости:

1. Себестоимость является основой простого воспроизводства.
2. Себестоимость является денежной формой учета затрат на осуществление производственного процесса.
3. Себестоимость – основа ценообразования.

Рассматривая виды себестоимости, можно предложить несколько классификаций.

Себестоимость может быть:

1. Общественная (отраслевая) исчисляется на основе затрат аграрного сектора в целом по стране.
2. Индивидуальная – затраты на производство продукции конкретного предприятия.

В зависимости от объема затрат на предприятиях различают:

1. Цеховую себестоимость - совокупность затрат на производство продукции внутри цеха.

2. Производственную себестоимость – совокупность затрат на производство продукции внутри предприятия.

3. Полную (коммерческую) себестоимость – отражает все затраты на производство и реализацию продукции. Складывается из производственной себестоимости и внепроизводственных расходов на реализацию продукции.

Различают:

1. Плановую себестоимость, которая исчисляется в начале календарного периода и составляется на планируемый срок и является составной частью бизнес-плана.

2. Нормативную – максимально допустимые затраты на производство и сбыт продукции при научно-обоснованных нормах расхода живого и овеществленного труда.

3. Фактическую (отчетную) – рассчитывается в конце отчетного периода по данным бухгалтерского учета затрат на производство и реализацию продукции.

Себестоимость может быть выражена следующими показателями:

- 1) *сумма общих затрат на весь объем продукции;*
- 2) *затраты, приходящиеся на единицу продукции;*
- 3) *затраты, приходящиеся на один рубль валовой (товарной, реализованной) продукции в сопоставимых ценах.*

5. Смета затрат на производство продукции

Для целей определения себестоимости общего объема выпуска продукции и анализа структуры издержек все затраты группируются по признаку экономической однородности.

Документ, в котором осуществляется такая группировка, называется сметой затрат на производство продукции.

В смете затрат выделяют следующие экономические элементы:

- 1) материальные затраты;
- 2) расходы на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация основных средств;
- 5) прочие затраты.

Элементом затрат называют экономически однородные расходы, которые не могут быть разложены на составные части.

Группировка затрат по экономическим элементам позволяет определить, что и в каком объеме расходует предприятие на производство продукции, а также структуру затрат.

В элемент «Материальные затраты» включается:

- стоимость используемых в производственном процессе сырья, материалов, запчастей, топлива, комплектующих изделий и полуфабрикатов, природного сырья, покупной энергии всех видов;
- износ отдельных предметов, служащих менее одного года, независимо от их стоимости либо многократно используемые в хозяйственной деятельности, но стоимость на момент приобретения не превышает установленного лимита (предыдущая формулировка: МБП (малоценные и быстроизнашивающиеся предметы));
- стоимость работ и услуг производственного характера, выполненных сторонними организациями;
- стоимость потерь материальных ресурсов в пределах норм естественной убыли.

Из затрат на материальные ресурсы исключается стоимость возвратных отходов.

В элементе «Расходы на оплату труда» отражаются: выплаты по заработной плате, исчисленные исходя из сдельных расценок, тарифных ставок и должностных окладов. Также данный элемент включает компенсирующие, стимулирующие, премиальные выплаты, оплату ежегодных и дополнительных отпусков.

В элементе «Отчисления на социальные нужды» отражаются обязательные отчисления по установленным законодательством нормам в фонд социальной защиты населения.

В элементе «Амортизация основных средств» отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных средств, соответствующих их годовому нормативному износу.

В элемент «Прочие затраты» входят:

- налоги, сборы и другие платежи в бюджет и внебюджетные фонды;
- платежи по видам обязательного страхования;
- плата по процентам за ссуды банка;
- оплата за услуги связи;
- расходы на подготовку и переподготовку кадров;

- расходы на рекламу;
- арендная плата;
- командировочные и представительские расходы;
- и другие ранее не отраженные расходы.

Смета затрат на производство продукции используется для:

- 1) расчета себестоимости валовой, товарной и реализованной продукции;
- 2) определения общего объема прибыли;
- 3) разработки баланса расходов и доходов предприятия;
- 4) расчета таких показателей, как:
 - средние издержки на единицу продукции;
 - издержки на рубль валовой, товарной и реализованной продукции.

6. Калькуляция единицы промышленной продукции

С целью большей детализации и обеспечения правильности включения затрат в себестоимость отдельных видов продукции, все затраты предприятия, связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг), группируются по статьям калькуляции (затрат) в зависимости от характера и места возникновения. Определение издержек, связанных с производством и реализацией продукции, приходящихся на 1 единицу, называется калькуляцией.

Пример калькуляции единицы продукции промышленного предприятия:

1. Сырье и основные материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций.
4. Транспортно-заготовительные расходы.
5. Вспомогательные материалы на технологические цели.
6. Топливо и энергия на технологические цели.
7. Расходы на оплату труда производственных рабочих.
8. Отчисления на социальные нужды.
9. Расходы на подготовку и освоение производства.
10. Расходы на содержание и эксплуатацию технологического оборудования (РСЭО).
11. Общепроизводственные расходы (затраты) (ОПР).

Цеховая себестоимость (ст.1-ст.11)

12. Общехозяйственные расходы (затраты) (ОХР).
13. Потери от брака.
14. Прочие производственные расходы.

Производственная себестоимость (ст.1-ст.14)

15. Коммерческие расходы.

Полная себестоимость (ст.1-ст.15)

Рассмотрим подробнее содержание некоторых статей калькуляции.

Статья «Расходы на подготовку и освоение производства» включает:

- расходы на освоение новых предприятий, производств;
- затраты на подготовку и освоение производства новых видов продукции и технологических процессов;
- НИОКР.

Статья «Общепроизводственные расходы (затраты)» включает:

- расходы на содержание и эксплуатацию цеховых машин и оборудования (амортизация прочего оборудования и транспортных средств; затраты на содержание, ремонт подъемно-транспортного оборудования, цехового транспорта и рабочих мест; износ инструментов и приспособлений);
- расходы по организации, обслуживанию и управлению производством (содержание аппарата управления цеха; содержание неуправленческого персонала цеха; содержание, амортизация и ремонт зданий, сооружений и инвентаря цеха; рационализация и изобретательство; совершенствование технологий и организации производства; охрана труда и техника безопасности и др.);
- непроизводительные расходы (потери от простоев; недостачи и потери материальных ценностей и др.).

Статья «Общехозяйственные расходы (затраты)» включает:

- расходы на управление (расходы на оплату труда заводского персонала, в т.ч. аппарата управления, командировочные расходы и др.);

- расходы на организацию и обслуживание производственно-хозяйственной деятельности (расходы на содержание отделов снабжения и заводских складов; расходы на содержание прочего общезаводского персонала; амортизация основных средств; износ по нематериальным активам (программное обеспечение, know-how); содержание и ремонт зданий, сооружений и инвентаря общехозяйственного назначения; охрана труда; сооружение противопожарной и сторожевой охраны; подготовка кадров и т.д.);
- налоги, сборы и прочие обязательные платежи;
- общехозяйственные непроизводительные расходы (потери от простоев по внутрипроизводственным причинам, прочие непроизводительные расходы).

Представленная калькуляция является примерной для промышленного предприятия, перечень статей может изменяться в зависимости от характера и структуры производства.

При многономенклатурном производстве значительная часть затрат не может быть непосредственно отнесена на себестоимость конкретных видов изделия (косвенные затраты). Отнесение их на себестоимость единицы продукции осуществляется пропорционально какому-либо признаку (основная заработная плата производственных рабочих, производственная себестоимость и т.д.). Так затраты на содержание и эксплуатацию оборудования распределяются пропорционально машино-часам работы оборудования по изготовлению соответствующих изделий. Общепроизводственные, общехозяйственные расходы распределяются пропорционально сумме основной заработной платы производственных рабочих, непроизводственные расходы распределяются пропорционально производственной себестоимости.

Тема 4. Развитие организации: направления, показатели и методы оценки

1. Сущность, формы, виды и источники инвестиций.
2. Подходы к оценке экономической эффективности инвестиций.
3. Государственное регулирование инвестиционной деятельности и инвестиционная политика.
4. Пути повышения эффективности инвестиционной деятельности организации.

5. Сущность, основные свойства и функции инноваций. Классификация инноваций.

6. Цикличность распространения инноваций. Этапы и жизненный цикл инновационного процесса.

7. Инновационная деятельность на предприятии. Инновационная политика.

8. Расчет экономического эффекта инновационного мероприятия.

9. Оценка стоимости организации.

1. Сущность, формы, виды и источники инвестиций

Инвестиции – экономические ресурсы, т.е. вложения финансовых и материально-технических средств, а также переданные права на имущество и интеллектуальную собственность хозяйствующим субъектам с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта.

Инвестиции могут осуществляться в денежной, вещественно-натуральной и смешанной формах.

Существует различные подходы к классификации инвестиций. Принято различать:

- в соответствии с объектом:

- реальные – имеют долговременный характер, являются капиталобразующими (строительство зданий, сооружений, приобретение машин и оборудования);

- портфельные (номинальные) – вложение средств в ценные бумаги (акции предприятия), капитальные вложения и долевое участие (пай другого предприятия), вложение средств в ноу-хау, повышение квалификации работников;

- интеллектуальные инвестиции - совокупность технических, технологических, коммерческих и других знаний, оформленных в виде технической документации, навыков и производственного опыта, необходимых для организации того или иного производства;

- по связи с процессом производства (обновление):

- неттоинвестиции – вложение денежных средств в покупку нового предприятия или расширение производства;

- реинвестиции – средства, направляемые на восстановление изношенных и выбывших основных средств;

- в зависимости от принадлежности инвесторов и формы собственности:

- государственные – вложения финансовых средств из государственного бюджета, внебюджетных фондов, заемных средств в создание и развитие предприятий и организаций государственного сектора экономики;

- частные – вложения средств, осуществляемые негосударственными предприятиями и организациями (акционерными обществами, товариществами, компаниями, кооперативами, их ассоциациями и т.д.), а также вложения физических лиц;

- иностранные – вложения средств, осуществляемые иностранными юридическими и физическими лицами, а также иностранными государствами в лице уполномоченных ими на то органов управления и международными общественными организациями;

- совместные – могут быть как внутренние совместные (совместные вложения государства и негосударственных юридических и физических лиц), так и совместные отечественных инвесторов и зарубежных.

Виды инвестиций:

1. Капитальные вложения, осуществляемые в форме внесения финансовых и материально-технических ресурсов в воспроизводство основных средств, почвенного плодородия, водных ресурсов путем нового строительства, расширения, реконструкции и модернизация действующего производства.

2. Вложение средств в создание производственных запасов материальных ценностей.

3. Финансовые средства в форме акций, облигаций и других ценных бумаг, а также затраты на приобретение банковских депозитов и финансовых активов (документы, подтверждающие права их владельца на часть собственности и прибыли предприятия, выпускавшего эти документы).

Источниками инвестирования в промышленности являются:

1. Собственные средства предприятий, юридических и физических лиц.

Собственные инвестиционные средства субъектов хозяйствования представляют амортизационные отчисления, прибыль, денежные поступления от реализации выбывшего и

излишнего имущества, поступления при погашении долгосрочной

Инвестиционные фонды создаются министерствами и ведомствами. Они могут быть представлены как отраслевые, межотраслевые и специальные фонды. Распределяются данные внебюджетные фонды через коммерческие банки под контролем руководителей отраслевых министерств и ведомств.

3. Кредиты коммерческих банков.

Весьма ограничены в ряде отраслей промышленности по причине высоких процентных ставок.

4. Капитальные вложения из местных бюджетов.

5. Государственные бюджетные ассигнования (республиканский бюджет).

Централизованные государственные вложения из бюджета выделяются для решения наиболее важных проблем общегосударственного значения (реализация целевых программ, создание перспективных производств на основе достижения НТП, строительство новых предприятий и т.д.).

6. Иностранные инвестиции.

Иностранные инвестиции в Республике Беларусь привлекаются в форме государственных заимствований: в виде вклада в акционерный капитал промышленных предприятий; в виде вложений в ценные бумаги; как денежные и лизинговые кредиты.

2. Подходы к оценке экономической эффективности инвестиций

В отечественной практике для оценки эффективности инвестиций используют следующие подходы:

1. *Общая эффективность* определяется путем сопоставления прибыли с капитальными вложениями.

2. *Сравнительная экономическая эффективность* определяется при выборе наилучшего варианта капитальных вложений (инвестиции в воспроизводство основных средств). Для этого используется показатель приведенных затрат, т.е. сумма производственных затрат и капитальных вложений, приведенных к единой размерности (за год или другой отрезок времени в соответствии с нормативом).

Обобщающими показателями сравнительной экономической эффективности капитальных вложений являются расчетный (простой)

срок окупаемости ($T_{ок}$) и расчетный коэффициент эффективности капитальных вложений (единицу разделить на срок окупаемости).

Основным недостатком методики с использованием минимума приведенных затрат является то, что критерием для лучшего варианта служат наименьшие приведенные затраты, а не прибыль, которая лучше отражает требования рыночной экономики.

3. *Общая эффективность с учетом фактора времени (динамические показатели).* В связи с тем, что вложение денежных средств связано с неопределенностью, необходимо учитывать степень риска при оценке возврата вложенных денежных средств, а также величины ожидаемой прибыли в течение будущих периодов времени.

В настоящее время широко используются методы оценки эффективности инвестиционных проектов, учитывающие фактор времени (дисконтирование – это процесс приведения стоимости будущих периодов к настоящему моменту времени). Для приведения разновременных затрат, результатов, эффектов используется коэффициент дисконтирования, рассчитанный на основании нормы дисконта (E), которая равна приемлемой для инвестора норме дохода на капитал, выраженной в долях единицы.

Для сравнения различных инвестиционных проектов при использовании данной методики рассчитываются следующие показатели:

- коэффициент дисконтирования – коэффициент, влияющий на увеличение или уменьшение стоимости потока денежной наличности:

$$k_t = \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (53)$$

где t – порядковый номер года.

- чистый дисконтированный доход (ЧДД) (чистая текущая стоимость (NPV)) – интегральный дисконтированный эффект за расчетный период:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=1}^T (R_t - Z_t) \cdot \frac{1}{(1+E)^t} \quad (54)$$

$$Э_t = R_t - Z_t, \quad (55)$$

где R_t – результаты на t -м шаге расчета;
 Z_t – затраты на t -м шаге;
 t – порядковый номер периода;
 \mathcal{E}_t – эффективность на t -ом шаге расчета;
 T – горизонт расчета количества шагов расчета (число лет периода).

Если $ЧДД > 0$, то проект эффективный, если $ЧДД < 0$, то проект убыточный.

- индекс доходности ($ИД$) – относительный показатель, характеризующий соотношение между накопленным доходом с учетом дисконтирования за расчетный период и величиной инвестиций:

$$ИД = \frac{ЧДД}{K}, \quad (56)$$

- внутреннюю норму доходности ($ВНД$) – значение ставки дисконта, при которой интегральный эффект за расчетный период с учетом дисконтирования равен нулю:

$$ВНД = E_{++ЧДД}, \quad (57)$$

где E_+ – норма дисконта, при которой $ЧДД$ имеет положительный результат, %;

E_- – норма дисконта, при которой $ЧДД$ имеет отрицательный результат, %;

$ЧДД_+$ – денежный поток с положительным результатом, млн. р.;

$ЧДД_-$ – денежный поток с отрицательным результатом, млн. р.

- динамический срок окупаемости проекта – период времени, достаточный для возмещения первоначальных затрат потоком денежных средств, приведенных к одному моменту времени:

$$T = t - \frac{ЧДД_t}{ЧДД_t - ЧДД_{t-1}}, \quad (58)$$

где t – год, когда $ЧДД$ с нарастающим итогом становится положительным;

$ЧДД_t$, $ЧДД_{t-1}$ – величина $ЧДД$ (с нарастающим итогом) в t , $t-1$ периодах, млн. р.

3. Государственное регулирование инвестиционной деятельности и инвестиционная политика

Инвестиционная деятельность – действия юридического лица, или (и) физического лица, или (и) государства по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или их иному использованию для получения прибыли.

Субъекты инвестиционной деятельности:

Инвестор – лицо (юридические и физические лица, государство в лице уполномоченных органов и его административно-территориальные единицы в лице уполномоченных), осуществляющее инвестиционную деятельность в следующих формах: создание юридического лица; приобретение имущества или имущественных прав (доли в уставном фонде юридического лица, недвижимости, ценных бумаг, прав на объекты интеллектуальной собственности, концессий, оборудования, других основных средств).

Субинвесторы – осуществляют организацию и управление инвестиционной деятельностью на всех этапах по договору с инвестором и действуют от его имени.

Участники – исполнители заказов или поручений инвесторов, действующие на основе приобретенных прав (лицензий).

Государственная поддержка инвестиционной деятельности, осуществляемая с целью стимулирования деятельности инвесторов и привлечения в экономику страны иностранных инвестиций, предполагает обязательное проведение комплексной экспертизы инвестиционных проектов, *основными критериями целесообразности* которых являются:

актуальность инвестиционного проекта и его соответствие стратегии развития отрасли;

финансовое состояние организации-инвестора;

техническая, технологическая, финансовая возможность и целесообразность реализации инвестиционного проекта в намечаемых условиях осуществления инвестиционной деятельности;

обоснованность инвестиционных затрат по инвестиционному проекту и государственного участия в этом проекте;

научно-технический уровень привлекаемых и (или) создаваемых технологий;

конкурентоспособность производимой продукции (работ, услуг) и перспективность рынков сбыта, эффективность стратегии маркетинга организации-инвестора;

сравнительные показатели эффективности и устойчивости инвестиционного проекта.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности в Республике Беларусь включает:

– формирование государственного инвестиционного фонда;

– управление государственными инвестициями и регулирование условий инвестиционной деятельности всех уровней;

– контроль за выполнением обязательств инвесторов.

Управление инвестиционным процессом осуществляется государством посредством планирования государственных инвестиций и определения условий инвестирования для всех инвесторов. Государство выполняет в инвестиционном процессе стратегическую и регулирующую функцию. Это касается вопросов прогнозирования социально-экономического развития республики в целом, определения направления развития страны, выбора главных приоритетов для финансирования за счет бюджета.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности заключается в обосновании и реализации механизмов инвестирования стратегических направлений. Государство для этого имеет все экономические рычаги, привлекая к инвестиционной деятельности предприятия всех форм собственности физических и юридических лиц, иностранных инвесторов, финансово-кредитную систему налогообложения и ценообразования, систему оплаты труда.

4. Пути повышения эффективности инвестиционной деятельности организации

Проблемы инвестиционной сферы можно разделить на две группы:

- поиск и привлечение в экономику инвестиций различных уровней;

- повышение эффективности имеющихся инвестиций.

Для расширения инвестиционного процесса, вовлечения в инвестиционную деятельность предприятий всех форм собственности, населения, зарубежных инвесторов государство должно создать стабильную, благоприятную обстановку для инвесторов и тех, кто реализует инвестиции. Для этого необходимо: создание стабильной законодательной базы в инвестиционной сфере и обеспечение гарантий защиты иностранных и отечественных инвесторов на принципах страхования, принятых в мировой практике; одинаковые условия стимулирования отечественных и зарубежных инвесторов и возможность реинвестировать прибыль с капитала; не облагать налогами новые предприятия в течение нескольких лет, а также расходы на исследования, освоение новой техники; применение стимулирующей амортизационной политики; создание рынка инвестиций со всей его инфраструктурой (фондовые биржи, рынок ценных бумаг, ипотечные банки, информационно-аналитический центр и др.).

Пути решения вопросов эффективного использования инвестиций: направлять инвестиционные средства в отрасли и программы, принятые как приоритетные; концентрировать инвестиции на пусковых объектах, ускоряя ввод в действие производственных мощностей и повышая капиталоотдачу; считать приоритетными в финансировании и кредитовании мероприятия технического перевооружения и реконструкции действующего производства, позволяющего использовать имеющийся пассивный капитал (здания, сооружения, инженерные коммуникации); проводить технико-экономическую экспертизу инвестиционных проектов; увязывать ввод в действие производственных мощностей с мощностями сопряженных отраслей, объектами инфраструктуры, жилищного и культурно-бытового назначения.

5. Сущность, основные свойства и функции инноваций. Классификация инноваций

Инновации – это качественные изменения в производстве, технике, технологии, формах организации производства и управления, которые являются качественными ступенями в повышении эффективности производства.

Под *инновациями* понимают вновь созданный материал, продукцию, технологию, впервые внедренные в производство.

Выделяют инновации:

- по степени влияния на развитие научно-технического прогресса:

базисные – реализуют крупнейшие изобретения и становятся основой переворотов в технике, формирования новых ее направлений, создания новых отраслей;

улучшающие – служат базой для создания новых моделей и модификаций данного поколения техники, заменяющие устаревшие модели более эффективными, либо расширяющие сферу применения данного поколения техники;

псевдоинновации – улучшают производственные, потребительские или отрицательные параметры выпускаемых изделий, что способствует более эффективному производству этих моделей, либо повышению эффективности их использования.

- по характеру применения:

продуктовые – производство и применение новых материалов, продуктов и услуг;

процессные – освоение новых способов производства и технологий, изменения в организации производства и управления;

социальные – ориентированы на построение и функционирование новых социальных структур;

комплексные – представляют единство нескольких видов изменений.

Экономические результаты внедрения инноваций:

существенно обновляется и расширяется ассортимент производимой продукции целью удовлетворения растущих потребностей общества, повышается ее технический уровень и качество;

повышение эффективности производства путем экономии ресурсов, снижения себестоимости продукции и как следствие рост рентабельности;

способствуют повышению производительности труда, обеспечивают облегчение труда и сокращение затрат рабочего времени.

6. Цикличность распространения инноваций. Этапы и жизненный цикл инновационного процесса

Инновации подчиняются зависимости, отражаемой S-образной кривой, которая иллюстрирует зарождение, скачкообразный рост и достижение полной зрелости технологического процесса или продукции. Вначале, когда средства включаются в разработку, результаты незначительны. Затем они улучшаются скачкообразно. По мере приближения к пределу затраты, связанные с дальнейшей программой резко возрастают, следовательно, имеет место технологический предел: чтобы предвидеть перемены и перестать инвестировать то, что уже нельзя совершенствовать.

Динамика инноваций неравномерна, в ней четко просматривается циклический характер. Пик крупнейших инноваций приходится на периоды научно-технической революции. На первой и второй фазах научно-технического цикла реализуются крупные инновации. Третья фаза увеличивает число инноваций за счет средних и мелких. В четвертой фазе число инноваций уменьшается, но зарождаются новые крупнейшие и крупные инновации следующего цикла. Следовательно, НТП является непрерывным и волнообразным.

Общие закономерности инноваций проявляются в научно-исследовательской деятельности предприятия. Прикладные исследования, проводимые предприятием, могут быть описаны с помощью жизненного цикла изделия.

Жизненный цикл инновации – совокупность взаимосвязанных процессов и стадий новшества; определяется как промежуток времени от зарождения идеи до снятия с производства реализованного на ее основе инновационного продукта.

Инновация в своем жизненном цикле проходит ряд стадий, включающих:

зарождение, сопровождающееся выполнением необходимого объема научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, созданием опытной партии новшества;

промышленное освоение с выходом продукта на рынок;

зрелость – серийное или массовое производство, насыщение рынка, достижение максимального объема производства и максимального объема продаж;

спад – снижение объема продаж, снижение объема производства;
снятие с производства инновационного продукта.

7. Инновационная деятельность на предприятии. Инновационная политика

Инновационная деятельность предприятия – деятельность, направленная на использование результатов научных исследований и разработок для обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования технологии ее изготовления.

Инновационная деятельность предприятия по разработке, внедрению, освоению и коммерциализации новшества включает:

- 1) проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, лабораторных исследований;
- 2) изготовление опытных образцов продукции;
- 3) разработку технологического процесса изготовления новой продукции;
- 4) проектирование и изготовление новых средств труда, необходимых для изготовления новой продукции;
- 5) организацию производства и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций.

Процесс планирования инноваций включает следующие этапы: генерация идей; оценка продукции; проверка концепции; экономический анализ; разработка продукции; пробный маркетинг; коммерческая реализация.

Генерация идей – это систематический поиск возможностей создания новых изделий, который включает в себя источники идей и методы их создания. Источниками идей могут быть работники предприятия, работники научно-исследовательских учреждений и проектно-конструкторских организаций, покупатели и т.д. Генерация идей может осуществляться методом мозговой атаки и анализа.

Важную роль в планировании инноваций играет проверка концепции на основе оценки ее потребителями. Затем проводится сравнительный экономический анализ оставшихся идей. При этом анализируется возможный спрос, уровень издержек производства, предполагаемый объем капитальных вложений и размер прибыли.

Разработка нового товара включает в себя создание образца и разработку базовой маркетинговой стратегии. После разработки стратегии проводится пробная реализация и осуществляется наблюдение за реальным поведением потребителя.

Предварительная оценка новых изделий потребителями снижает риск возможных потерь в случае непризнания товара на рынке.

Заключительный этап – коммерческая реализация, т. е. выведение товара на рынок и полномасштабное его производство. После этого проводится маркетинговое наблюдение за ним на протяжении всего жизненного цикла изделия.

Инновационный путь развития характерен для современной мировой экономики и проявляется в изменении типа воспроизводства. Экономический рост достигается, в том числе и за счет высокой степени интеллектуализации производства, при этом критерием эффективности становится увеличение расходов на накопление человеческого капитала.

Белорусская модель формирования социально-ориентированной рыночной экономики и стратегия устойчивого развития предусматривают проведение эффективной инновационной и инвестиционной политики. С учетом растущей глобализации мировых рынков в условиях мирового финансового кризиса конкурентоспособными могут быть только высокотехнологичные и наукоемкие производства и предприятия.

Достижение главной стратегической цели инновационной политики - формирование конкурентной экономики - возможно за счет кардинального переоснащения и создания новых организаций и производств в промышленности, строительстве, энергетике, жилищно-коммунальном хозяйстве, транспорте, связи, медицине и других отраслях на основе внедрения передовых достижений науки и техники.

Одной из проблем, негативно влияющей на развитие отечественного инновационного потенциала, является низкая инновационная активность ведущих промышленных предприятий республики. При этом основными экономическими факторами, сдерживающими инновационную активность предприятий реального сектора экономики, являются низкий инновационный потенциал, недостаток собственных средств для расширения данного вида деятельности, экономические риски и длительные сроки окупаемости.

8. Расчет экономического эффекта инновационного мероприятия

Определяющая роль инноваций в экономике влечет за собой необходимость оценки их эффективности, для этого применяются качественные и количественные методы.

К *качественным методам* относят: выбор проектов в зависимости от уровня рентабельности (в порядке убывания), в зависимости от удельной величины инвестиционного капитала (в порядке возрастания).

Количественные методы:

отношение инвестиций в исследования к сумме продаж;
срок окупаемости и прибыльность расходов на инновации.

Оценка инновационного проекта производится по следующим параметрам: согласованность проекта с текущей стратегией предприятия; согласованность проекта с представлением потребителей о предприятии; соответствие проекта отношению предприятия к риску; соответствие проекта определенным потребностям рынка; вероятность коммерческого успеха; оценка конкурентов; согласованность проекта с существующими каналами сбыта; стоимость и время разработки; затраты на производство; ожидаемая норма прибыли (рентабельности) и т.д.

Научно-технический эффект от внедрения инноваций характеризуется следующими показателями:

- количество зарегистрированных авторских свидетельств и патентов;
- увеличение удельного веса прогрессивных технологических процессов;
- повышение коэффициента автоматизации ПРОИЗВОДСТВА И УРОВНЯ механизации труда;
- повышение удельного веса применяемых прогрессивных технических средств.

Социальный эффект характеризуют следующие показатели:

- увеличение числа новых рабочих мест;
- прирост доходов работников предприятия за определенный период времени;
- повышение степени безопасности труда;
- улучшение условий труда;

- увеличение продолжительности жизни работников;
- снижение заболеваемости, травматизма.

Экологический эффект характеризуют:

- снижение вредных выбросов в окружающую среду;
- сокращение отходов производства;
- повышение эргономичности производства;
- снижение штрафных санкций за нарушение экологического законодательства.

Интегральной характеристикой результативности инновационной деятельности является повышение конкурентоспособности предприятия.

9. Оценка стоимости организация

Оценка предприятия (организации) обозначает оценку действующего бизнеса хозяйствующего субъекта.

Действующее предприятие (бизнес) - предприятие, в отношении которого отсутствует информация о вероятном прекращении его деятельности в прогнозируемый период времени.

Стоимость предприятия - это расчетная денежная мера производственной, коммерческой и социальной ценности его имущественно-земельного комплекса, установленная с учетом перспектив дальнейшего существования, специализации и экономического развития этого предприятия на момент проведения оценки этой стоимости.

Оценка стоимости предприятия (бизнеса) включает:

- оценку стоимости права собственности, иных прав, обязательств (долгов) и работ (услуг) в отношении ценных бумаг, паев, долей (вкладов) в уставных (складочных) капиталах,
- также оценку предприятий как имущественных комплексов.

Основные виды стоимости: рыночная стоимость; ликвидационная стоимость; инвестиционная стоимость; кадастровая стоимость.

Рыночная стоимость предприятия (бизнеса) - наиболее вероятная цена, по которой оно может быть отчуждено на дату оценки на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Под инвестиционной стоимостью предприятия понимается его стоимость, определяемая исходя из его доходности для конкретного лица или группы лиц при установленных данным лицом (лицами) инвестиционных целях его использования. При определении инвестиционной стоимости, *в отличие от определения рыночной стоимости, учет возможности отчуждения бизнеса на открытом рынке не обязателен.*

Под ликвидационной стоимостью предприятия определяется расчетная величина, отражающая наиболее вероятную цену, по которой оно может быть отчуждено за срок экспозиции, меньший типичного срока экспозиции для рыночных условий, в ситуации когда продавец вынужден совершить сделку по отчуждению бизнеса.

При определении ликвидационной стоимости, *в отличие от определения рыночной стоимости, учитывается влияние чрезвычайных обстоятельств, вынуждающих продавца продавать бизнес на условиях, не соответствующих рыночным.*

При определении кадастровой стоимости бизнеса определяется методами массовой оценки рыночная стоимость, установленная и утвержденная в соответствии с законодательством регулирующим проведение кадастровой оценки. Кадастровая стоимость определяется, в частности для целей налогообложения.

Подходы к оценке стоимости предприятия (бизнеса):

- затратный подход (подход на основе активов) - совокупность методов оценки стоимости предприятия (бизнеса), основанных на определении рыночной или иной стоимости активов за вычетом рыночной или иной стоимости обязательств;

- доходный подход - совокупность методов оценки стоимости объектов оценки, основанных на определении ожидаемых от предприятия (бизнеса) доходов и последующем их преобразовании в стоимость на дату оценки;

- сравнительный подход - совокупность методов оценки стоимости объектов оценки, основанных на сравнении объектов оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними

Тема 5. Экономическая эффективность организации и методы ее оценки

1. Доход и прибыль организации, порядок формирования и распределения прибыли.
2. Понятие рентабельности, виды и методика расчета.
3. Сущность, критерии экономической и социальной эффективности производства.
4. Виды эффективности, система показателей оценки экономической эффективности.

1. Доход и прибыль организации, порядок формирования и распределения прибыли на предприятии

Доходы – увеличение экономических выгод в результате поступления активов или погашения обязательств, что приводит к увеличению капитала предприятия.

Доходами не являются: займы, кредиты, залоги, авансы в счет оплаты продукции, сумма налогов по обязательным платежам.

Виды доходов организации:

- 1) доходы от основной деятельности (выручка от реализации продукции (работ, услуг)).
- 2) текущие доходы.
- 3) доходы от финансовой деятельности.
- 4) доходы от инвестиционной деятельности.
- 5) прочие доходы.

В условиях рыночных отношений прибыль является конечной целью и движущим мотивом производства на предприятии, важнейшим экономическим показателем хозяйственной деятельности предприятия.

Прибыль – это экономическая категория, которая в обобщенном виде отражает результаты хозяйствования, эффективность затрат живого и овеществленного труда.

Существуют различные подходы к классификации видов прибыли предприятия. В обобщенном виде их можно представить следующим образом:

1. По видам хозяйственной деятельности:
 - 1.1. Прибыль от реализации товаров, продукции, работ, услуг (прибыль от основной деятельности);

1.2. Прибыль от операционных доходов и расходов (от сдачи в аренду, лизинг основных средств, от продажи, выбытия основных средств, нематериальных активов или иного имущества предприятия);

1.3. Прибыль от внереализационных доходов и расходов (списание кредиторской и дебиторской задолженности, курсовые разницы, безвозмездно полученные (переданные) активы, операции с ценными бумагами, поступление долгов на расчетный счет, штрафы, убыток от стихийного бедствия и т.д.).

Сумма вышеперечисленных видов прибыли (1.1, 1.2, 1.3) формирует прибыль отчетного периода (балансовую прибыль).

Данная классификация соответствует правилам учета доходов и расходов, существовавшим в Республики Беларусь до 2012 года. С 2012 года классификация прибыли по видам хозяйственной деятельности выглядит следующим образом:

1.1. Прибыль от реализации продукции, работ, услуг;

1.2. Прибыль от текущей деятельности;

1.3. Прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности.

Текущая деятельность – основная приносящая доход деятельность организации и прочая деятельность, не относящаяся к финансовой и инвестиционной деятельности;

Инвестиционная деятельность - деятельность организации по приобретению и созданию, реализации и прочему выбытию основных средств, нематериальных активов, доходных вложений в материальные активы, вложений в долгосрочные активы, оборудования к установке, строительных материалов у заказчика, застройщика, финансовых вложений, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации;

Финансовая деятельность - деятельность организации, приводящая к изменениям величины и состава внесенного собственного капитала, обязательств по кредитам, займам и иных аналогичных обязательств, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации.

2. По составу формирующих элементов (данная классификация соответствует правилам учета доходов и расходов после 2012 года):

2.1. Маржинальная прибыль (МП)

$$МП = ВР_n - З_{пер} = П_p + З_{пост}, \quad (59)$$

где $ВР_n$ – выручка от реализации – нетто (за вычетом налогов и сборов, включаемых в выручку (НДС, акциз));

$З_{пер}$ – переменные затраты по реализации продукции;

$П_p$ – прибыль от реализации продукции;

$З_{пост}$ – постоянные затраты.

2.2. Валовая прибыль ($П_B$)

$$П_B = ВР_n - C_p, \quad (60)$$

где C_p – себестоимость реализованных товаров.

2.3. Прибыль от реализации ($П_p$)

$$П_p = ВР_n - C_p - УР - РР, \quad (61)$$

где $УР$ – управленческие расходы;

$РР$ – расходы на реализацию.

2.4. Прибыль от текущей деятельности ($П_m$)

$$П_m = П_p + Д_m - Р_m, \quad (62)$$

где $Д_m$ – прочие доходы по текущей деятельности;

$Р_m$ – прочие расходы по текущей деятельности;

2.5. Прибыль до налогообложения ($П_{но}$)

$$П_{но} = П_m + П_{инвфин}, \quad (63)$$

где $П_{инвфин}$ – прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности.

2.6. Брутто прибыль – общий финансовый результат организации до выплаты процентов и налогов ($П_б$)

$$П_б = П - П_л, \quad (64)$$

где $П_л$ – прибыль, подлежащая льготному налогообложению.

2.7. Прибыль чистая ($П_ч$)

$$П_ч = П_б - П_{налог}, (65)$$

где $П_{налог}$ - налоги, сборы и платежи из прибыли.

2.8. Совокупная прибыль – совокупность чистой прибыли, результатов от переоценки долгосрочных активов, результата от прочих операций, не включаемого в чистую прибыль.

3. По характеру налогообложения:

3.1. Прибыль налогооблагаемая.

3.2. Льготируемая прибыль.

4. По достаточности уровня формирования:

4.1. Минимальная прибыль обеспечивает организации минимальный уровень дохода на вложенный капитал. Минимальный уровень дохода не должен быть меньше средней процентной ставки по депозитам за анализируемый период.

4.2. Нормальная прибыль соответствует финансовому результату, необходимому для удержания предприятия в определенной отрасли.

4.3. Максимальная прибыль определяет целевую установку при планировании деятельности предприятия. Достижение максимальной прибыли предполагает минимизацию затрат на производство и реализацию продукции.

5. По характеру отражения в учете:

5.1. Бухгалтерская прибыль ($П_{бух}$) – сальдо между доходами и внешними текущими затратами предприятия, отраженными в бухгалтерском учете (явными затратами);

5.2. Экономическая прибыль ($П_{эк}$) – разница между суммой доходов предприятия и суммой внешних (явных) и внутренних (неявных) текущих затрат:

$$П_{эк} < П_{бух}, (66)$$

6. По характеру использования:

6.1. Капитализируемая прибыль – прибыль, направляемая на финансирование прироста активов предприятия;

6.2. Потребленная прибыль – прибыль, направляемая на финансирование мероприятий и работ, не приводящих к образованию нового имущества предприятия.

7. По характеру инфляционной очистки:
 - 7.1. Номинальная прибыль.
 - 7.2. Реальная прибыль, т.е. прибыль, скорректированная на темп инфляции в анализируемом периоде.
8. По степени использования:
 - 8.1. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – сумма прибыли (убытка), образованной в прошлые отчетные периоды. Сумма непокрытого убытка показывается со знаком минус.
 - 8.2. Прибыль к распределению – сформированная и распределенная на конкретную дату прибыль, но не использованная в процессе хозяйственной деятельности.

2. Понятие рентабельности, виды и методика расчета

Показатель прибыли не дает представления о степени эффективности использования затрат.

Для определения сравнительной экономической эффективности производства отдельных видов продукции, отраслей и хозяйств в целом необходимо полученную прибыль сопоставить с себестоимостью реализованной продукции. Для этого необходим показатель рентабельности. Рентабельность является комплексным интегральным показателем экономической эффективности производственной хозяйственной деятельности предприятия.

Виды рентабельности:

1. Рентабельность продукции – отношение прибыли от реализации по всем видам продукции (одному виду продукции) к полной себестоимости всей продукции (вида продукции).
2. Рентабельность продаж (реализации) – отношение прибыли от реализации по всем видам продукции (одному виду продукции) к выручке от реализации всей продукции (вида продукции).
3. Рентабельность производства – отношение прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости основных производственных средств и нормированных оборотных средств.
4. Рентабельность отдельных ресурсов:
 - рентабельность основных средств – отношение прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости основных средств;

- рентабельность нормируемых оборотных средств – отношение прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости нормируемых оборотных средств.

5. Рентабельность инвестиций или капитальных вложений – это отношение годового прироста чистой прибыли в результате освоения капитальных вложений (инвестиций) к сумме капитальных вложений (инвестиций).

В тех случаях, когда производство продукции является убыточным, определяется показатель уровень убыточности. Рассчитывается как отношение величины убытка от реализации продукции к полной ее себестоимости и выражается в процентах.

3. Сущность, критерии экономической и социальной эффективности производства

В общем представлении эффективность характеризует развитие различных систем, процессов, явлений. Эффективность выступает как индикатор развития. Она же – его важнейший стимул.

Эффективность – качественная категория, связанная с интенсивностью развития. Выделяют две экономические категории – «эффект» и «эффективность».

И эффект и эффективность отражают рост и развитие экономического объекта, т.е. его способность к прогрессивным количественным изменениям, отраженным в объемных показателях, и к прогрессивным качественным изменениям, дополняющим количественные и связанными, как правило, со структурной динамикой объекта. Вместе с тем между категориями «эффект» и «эффективность» наблюдаются существенные различия. Эффект является отражением результата деятельности, то есть того состояния, к которому стремится экономический объект. Эффективность учитывает не только результат деятельности, но и рассматривает условия, при которых он достигнут. Эффективность определяется соотношением результата (эффекта) и затрат, обуславливающих этот результат.

Мера, с которой общество подходит к установлению степени результативности производства, называется критерием эффективности. Критерий отражает цель любых видов производственной деятельности с указанием их характеристик,

показателей и параметров.

В настоящее время используют следующие критерии эффективности:

1. Максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов) при высоком уровне качества.

2. Минимизация затрат ресурсов на единицу конечного результата (при внедрении ресурсосберегающих технологий).

3. В рамках народного хозяйства в целом - максимизация национального дохода и валового внутреннего продукта на единицу затрат ресурсов, повышение уровня жизни.

Выделяют экономическую и социальную эффективность.

Экономическая эффективность производства означает его результативность, степень использования ресурсов или отдачу затрат, которая определяется соотношением достигнутых результатов и использованных ресурсов или осуществленных затрат на производство, т.е. экономическая эффективность определяется относительной величиной.

Социальная эффективность – соответствие результатов производства социальным целям работающих, трудовых коллективов и общества.

Однако социальная эффективность производства в полной мере не может быть выражена количественно, тем не менее, социальные результаты отражаются в следующих показателях:

1. Повышение уровня жизни (увеличение продолжительности жизни, обеспечение жильем и медицинским обслуживанием, рост реальных доходов).

2. Улучшение условий труда (сокращение производственного травматизма, снижение текучести кадров, увеличение занятости).

3. Состояние экологии.

4. Увеличение масштабов свободного времени и рациональности его использования.

В современных условиях хозяйствования социальная эффективность означает недопустимость увеличения объема выпуска продукции за счет ухудшения условий труда, нанесения ущерба окружающей среде, снижения других показателей жизнедеятельности человека.

Рост экономической эффективности производства служит основой достижения высоких социальных результатов, которые в

свою очередь оказывают все большее влияние на эффект экономический.

Вместе с тем, поскольку возможности или ресурсы всегда ограничены, могут возникать противоречия между социальными и экономическими критериями эффективности, что может привести к негативным последствиям.

4. Виды эффективности, система показателей оценки экономической эффективности

Существует несколько подходов к классификации видов экономической эффективности.

Виды экономической эффективности:

По критерию структурных элементов организации как экономической системы выделяют

1. Эффективность хозяйственной деятельности определяется полученными результатами, отражающими степень реализации экономических целей с использованием имеющихся ресурсов.

2. Эффективность использования отдельных видов ресурсов характеризуется соотношением финансово-экономических результатов и соответствующих величин ресурсов (затрат).

3. Эффективность производства товаров характеризуется снижением затрат на производство и реализацию единицы продукции (работ, услуг).

По критерию сравниваемых экономических объектов выделяют

1. Общая (абсолютная) эффективность – экономическая эффективность, рассчитанная за определенный промежуток времени по предприятию (отрасли). Общая эффективность рассчитывается для оценки результатов производственной деятельности, соотнесенных с затратами за определенный период времени и их динамики как на определенном предприятии, так и в целом по республике.

2. Сравнительная эффективность предполагает сопоставление показателей эффективности по альтернативным вариантам и используется для определения оптимального варианта вложения ресурсов в целях получения максимального результата.

При этом общая и сравнительная экономическую эффективность дополняют друг друга.

Для оценки общей (абсолютной) эффективности используется

система показателей.

Показатель экономической эффективности – мера её количественного измерения. В отличие от критерия показатель эффективности всегда количественно определен.

По степени охвата ресурсов и затрат все показатели общей экономической эффективности делятся на:

1. *дифференцированные (частные)* - отражают степень использования отдельных видов ресурсов или затрат; имеют ограниченный характер использования, поскольку не дают полного представления об экономической эффективности производства и затрат, а характеризуют использование лишь определенного вида ресурсов.

2. *обобщающие* – отражают уровень использования нескольких, всех видов ресурсов, затрат, дают более полное комплексное представление об общей эффективности затрат и используемых ресурсов.

В зависимости от вида используемых ресурсов дифференцированные показатели делятся на показатели эффективности использования основных средств; оборотных средств; трудовых ресурсов; инвестиций (капитальных вложений). Для оценки эффективности использования ресурсов применяют ресурсные и затратные дифференцированные показатели (Таблица).

Таблица – Дифференцированные (частные) показатели экономической эффективности использования отдельных видов ресурсов

Вид ресурса	Показатели эффективности по ресурсам (ресурсные)	Показатели эффективности по затратам (затратные)
Основные производственные средства (основной капитал)	Фондоотдача (Ф _о), руб./руб.: $F_o = \text{ВП (ТП, РП)} / \text{ОС}_{\text{ср.г}}$ Фондоемкость (Ф _е), руб./руб.: $F_e = \text{ОС}_{\text{ср.г}} / \text{ВП (ТП, РП)}$	Амортизацияотдача (А _о), руб./руб.: $A_o = \text{ВП (ТП, РП)} / A$ Амортизацияемкость (А _е), руб./руб.: $A_e = A / \text{ВП (ТП, РП)}$
Оборотные средства (оборотный капитал)	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (К _о), руб./руб. или обороты $K_o = \text{РП} / \text{ОбС}$ Коэффициент загрузки оборотных средств (К _з), руб./руб. $K_z = \text{ОбС} / \text{РП}$ Длительность одного оборота оборотных средств (Т), дни $T = \text{Д} / K_o$	Материалоотдача (М _о), руб./руб.: $M_o = \text{ВП (ТП, РП)} / \text{МЗ}$ Материалоемкость (М _е), руб./руб.: $M_e = \text{МЗ} / \text{ВП (ТП, РП)}$ Энергоотдача (Э _о), руб./руб.: $E_o = \text{ВП (ТП, РП)} / \text{ЗЭ}$ Энергоемкость (Э _е), руб./руб.: $E_e = \text{ЗЭ} / \text{ВП (ТП, РП)}$
Трудовые	Производительность труда (ПТ)	Зарплатоотдача (ЗПо)

	1. Выработка (w) $w = V / ZT, w = V / Ч_{\text{ппп}}$ 2. Трудоемкость произведенной продукции (t) $t = ZT / V$	$ZPo = \text{ВП (ТП, РП, ЧП)} / \text{ФЗП}$ Зарплатоемкость (ЗПе) $ZПе = \text{ФЗП} / \text{ВП (ТП, РП, ЧП)}$
Инвестиции в основные средства (капитальные вложения)		Капиталоотдача (Ko), руб./руб. $Ko = \Delta \text{ВП (ТП, РП)} / \text{KB}$ Капиталоемкость (Ke), руб./руб. $Ke = \text{KB} / \Delta \text{ВП (ТП, РП)}$

Примечание: ВП – валовая продукция, руб.; ТП – товарная продукция, руб., РП – реализованная продукция, руб.; ЧП – чистая продукция, руб.; V – объем произведенной (реализованной) продукции в натуральном или стоимостном выражении; $ОС_{\text{ср.г.}}$ – среднегодовая стоимость основных производственных средств на предприятии, руб.; А – амортизационные отчисления, руб.; ОбС – оборотные средства, руб.; T - количество дней в периоде (360, 90, 30 дней); МЗ – стоимость всех материальных ресурсов, использованных в процессе производства, руб.; ЗЭ – стоимость всех энергетических ресурсов, использованных в процессе производства, руб.; $Ч_{\text{ппп}}$ – среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, чел; ЗТ – затраты труда (рабочее время) на производство всей продукции, чел.-дни (чел.- часы); ФЗП – фонд заработной платы, руб.; KB – капитальные вложения, руб.

Для обобщающей оценки общей эффективности предлагается использовать следующий интегральный показатель:

$$\mathcal{E}_{\text{общ}} = \frac{ЧД}{T + M + K \times \Phi}, \quad (67)$$

где $\mathcal{E}_{\text{общ}}$ - эффективность производства;

ЧД - чистый доход;

T - затраты живого труда;

M - текущие затраты овеществленного труда;

Φ - единовременные вложения в производственные средства;

K - коэффициент приведения к единой размерности, позволяющий суммировать затраты и вложения.

Показатель общей эффективности сравнивается с нормативным и аналогичными показателями за прошедший период, а также с показателями эффективности производства других предприятий.

Для оценки общей эффективности производства также можно использовать следующие обобщающие показатели:

- показатели прибыли (от реализации, от текущей деятельности, до налогообложения, чистая);

- показатели рентабельности (продукции, производства (активов, общая), продаж (оборота, реализации), ресурсов);

- затраты на рубль товарной (реализованной) продукции (отношение себестоимости товарной (реализованной) продукции к

величине товарной (реализованной) продукции).

При сопоставлении результатов хозяйственных и технических решений, строительстве новых и реконструкции действующих предприятий рассчитывается сравнительная экономическая эффективность затрат.

Основной показатель, необходимый для определения наиболее оптимального варианта – это минимальные приведенные затраты:

$$Z_{\text{при}} = C_i + E_n \times K_i \rightarrow \min, \quad (68)$$

где $Z_{\text{при}}$ - приведенные затраты по i -му варианту, руб.;

C_i - текущие затраты по i -му варианту, руб.;

E_n - нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности капитальных вложений;

K_i - капитальные вложения по i -му варианту, руб.

Сравнительная эффективность использования производственных средств текущих затрат определяется относительной экономией на единицу выпускаемой продукции основных производственных средств, нормируемых оборотных средств, в т. ч. материальных затрат, фонда заработной платы.

Например, относительная экономия использования основных производственных средств определяется по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{оф}} = OC_1 / I_2 - OC_2, \quad (69)$$

где OC_1 , OC_2 - среднегодовая стоимость основных производственных средств соответственно за предыдущий и отчетный годы;

I_2 - индекс роста объема продукции по сравнению с предыдущим годом (расчеты ведутся в сопоставимых ценах).

Аналогично определяются показатели относительной экономии нормируемых оборотных средств, в т. ч. материальных затрат, фонда заработной платы.

Литература

1. Алексеенко, Н.А. Экономика промышленного предприятия: Учебное пособие/Н.А.Алексеенко, И.Н.Гурова. – 2 – е изд., доп. и переработанное. - Минск: Изд-во Гревцова, 2011. – 264с.
2. Головачев, А. С. Экономика организации (предприятия) : учебное пособие для вузов / А. С. Головачев. - Минск : Вышэйшая школа, 2015. - 686, [1] с.
3. Крум, Э. В. Экономика предприятия : учебное пособие / Э. В. Крум. - 2-е изд.. - Минск : ТетраСистемс, 2013. - 191, [1] с.
4. Основы бизнес-анализа: учебное пособие / В.И. Бариленко и др.; под ред. В. И. Бариленко; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. - 2-е изд., испр. - Москва: КНОРУС, 2022. - 270 с.
5. Петров-Рудаковский, А. П. Экономика промышленной организации : В 2-х ч / А. П. Петров-Рудаковский, Л. М. Соколова. - Минск : Республиканский институт высшей школы, 2018. - 375 с.

Фильчук Татьяна Григорьевна

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Пособие

**для слушателей специальности переподготовки
9-09-0421-02 «Экономическое право»
заочной формы обучения**

Подписано к размещению в электронную библиотеку
ГГТУ им. П. О. Сухого в качестве электронного
учебно-методического документа 15.10.24.

Рег. № 45Е.

<http://www.gstu.by>