Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение

«Арзамасский коммерческо-технический техникум»

**О.Л. Рыпина**

**Комплект лекций**

**по ОП. 12 Основы экономики организации и правового обеспечения профессиональной деятельности**

для студентов специальности

15.02.08. Технология машиностроения

**Арзамас**

**2017**

Одобрен методическим объединением технических дисциплин

Протокол № от 2017 г.

**Рыпина О.Л.**

Комплект лекций по ОП. 12 Основы экономики организации и правового обеспечения профессиональной деятельности для студентов специальности 15.02.08 Технология машиностроения. – Арзамас: ГБПОУ АКТТ, 2017. – 95 с.

Комплект лекций содержат теоретический материал, охватывающий основные теоретические аспекты основ экономики организации и правового обеспечения профессиональной деятельности. На основании контрольных заданий студентам предлагается найти ответы на вопросы из лекционного теоретического материала.

Пособие призвано помочь студентам, по опорным вопросам, самостоятельно составить краткий конспект лекций по изучаемым темам.

Методическое пособие предназначено для обучающихся по специальности 15.02.08 Технология машиностроения.

© Арзамасский коммерческо-технический

техникум, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
| Введение | 4 |
| Организация (предприятие): понятие и классификация | 6 |
| Производственный процесс и его характеристика. Производственная структура предприятия | 11 |
| Основной капитал предприятия и его роль в процессе производства | 18 |
| Показатели эффективности использования основных фондов предприятия. | 25 |
| Оборотные средства предприятия: понятие, состав, структура. | 31 |
| Показатели эффективности использования оборотных средств на предприятии | 32 |
| Персонал организации: понятие и структура | 36 |
| Производительность труда | 39 |
| Заработная плата. Формы и системы оплаты труда. | 44 |
| Себестоимость продукции (работ, услуг) | 54 |
| Цены и ценообразование на предприятии | 67 |
| Прибыль и рентабельность | 70 |
| Основы организации маркетинговой деятельности на предприятии | 74 |
| Основы менеджмента в профессиональной деятельности | 78 |
| Сущность технико-экономического планирования на предприятии. | 83 |
| Бизнес-планирование | 87 |
| Литература | 95 |

ВВЕДЕНИЕ

Теоретический курс ОП. 12 Основы экономики организации и правового обеспечения профессиональной деятельности направлен на формирование специалиста широкого профиля, способного обобщать управленческие, экономические явления, обеспечивать развитие предприятий, разрабатывать направления повышения эффективности их деятельности в условиях рыночной экономики.

Методическое пособие по изучению теоретических аспектов ОП. 12 Основы экономики организации и правового обеспечения профессиональной деятельности содержит комплект лекций, охватывающих основные прикладные аспекты экономики организации.

В процессе теоретического занятия обучающиеся составляют конспект лекции по опорным вопросам, приведенных после каждой темы, под руководством преподавателя в соответствии с изучаемым содержанием учебного материала.

Состав заданий для теоретического обучения спланирован с расчетом, чтобы за отведенное время они могли быть выполнены качественно большинством обучающихся.

Изучение теоретического курса по ОП. 12 Основы экономики организации и правового обеспечения профессиональной деятельности направлено на формирование общих компетенций:

ОК1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.

ОК8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ОК10. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Изучение теоретических аспектов дисциплины ОП. 12 Основы экономики организации и правового обеспечения профессиональной деятельности направлено на формирование профессиональных компетенций

ПК 1.1. Использовать конструкторскую документацию при разработке технологических процессов изготовления деталей.

ПК 1.2. Выбирать метод получения заготовок и схемы их базирования.

ПК 1.3. Составлять маршруты изготовления деталей и проектировать технологические операции.

ПК 1.4. Разрабатывать и внедрять управляющие программы обработки деталей.

ПК 1.5. Использовать системы автоматизированного проектирования технологических процессов обработки деталей.

ПК 2.1. Планировать и организовывать работу структурного подразделения.

ПК 2.2. Руководить работой структурного подразделения.

ПК 2.3. Анализировать процесс и результаты деятельности подразделения.

ПК3.1. Обеспечивать реализацию технологического процесса по изготовлению деталей.

ПК 3.2. Проводить контроль соответствия качества деталей требованиям технической документации.

Перечень лекций составлялся с учетом требований ФГОС к знаниям студентов по итогам изучения ОП. 12 Основы экономики организации и правового обеспечения профессиональной деятельности

**ЛЕКЦИЯ**

**ОРГАНИЗАЦИЯ (ПРЕДПРИЯТИЕ): ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ**

**План**

1. **Сущность организации**
2. **Классификация организаций**

**Сущность организации**

*Организация*- это социально-экономическая система, созданная для достижения коммерческих или некоммерческих целей.

Для их достижения с помощью соответствующих технологий произво­дится преобразование находящихся в ее распоряжении материаль­ных, трудовых, информационных ресурсов.

Организация - это компания, корпорация, фирма, предприятие, учреждение, орган власти, их часть или комбинация, которая выполняет свои функции и имеет систему управления.

Период существования любой организации, образующий ее жизненный цикл, принято делить на пять основных фаз:

1) зарождение (принятие решения о создании, разработка и утверждение необходимых документов, формирование условий для деятельности);

2) рост и занятие определенного места в соответствующей сфере;

3) поиск новых направлений и форм деятельности одновре­менно с развитием и совершенствованием существующих;

4) зрелость, когда организация прочно стоит на ногах и часто не стремится ни к расширению, ни к совершенствованию;

5) завершение деятельности.

Согласно концепции жизненного цикла при сохранении одних и тех же методов руководства срок существования организа­ции ограничен 30-40 годами и под воздействием НТР имеет тен­денцию к сокращению.

Ограниченность обусловлена тем, что все элементы организации рано или поздно приходят в противоречие с изменившейся средой и теряют возможность нормально функционировать. Поэтому они должны либо обновляться, либо прекращать свое существование.

Признаками организации являются:

1) наличие цели. Официально провозглашенная цель придает смысл ее существованию, конкретную направленность действиям участников, объединяет и сплачивает их;

2) обособленность, предполагающая замкнутость внутренних процессов и наличие границ, отделяющих организацию от внешнего окружения. Эти границы могут быть материальными (стены, заборы) и нематериальными (запреты, ограничения, правила и пр.).

3) разделение труда (то есть выполняемой работы) на состав­ляющие компоненты, выполняемые разными лицами;

4) наличие связей между ее отдельными элементами, обес­печивающих их взаимную поддержку, дополнение. Эти связи бывают экономическими, технологическими, управленческими, ин­формационными, социальными и пр.;

5) саморегулирование, предполагающее возможность в определенных рамках самостоятельно решать те или иные вопросы внутренней жизни и с учетом конкретных обстоятельств реализовывать внешние команды.

6) организационная культура, представляющая собой сово­купность установившихся ценностей, традиций, верований, норм поведения, символов, которые во многом определяют характер взаимоотношений и направленность поведения людей;

Организации обладают следующими основными свойствами:

1. Имеют обособленное имущество – владение имуществом, используемом на собственные цели.
2. Отвечают по своим обязательствам имуществом.
3. Заключают от своего имени договоры купли-продажи, поставки, перевозки, займа, аренды.
4. Имеют собственную организационную структуру, закрепленную в учредительных документах.
5. Имеют самостоятельный баланс и счет в банке.

Наиболее сложной организацией с точки зрения планирования и управления являются промышленные предприятия. В связи с этим объект изучения данной дисциплины среди всех указанных выше видов организаций будет сдвинут в сторону предприятий промышленности. Однако большинство понятий, показателей и терминов, которые будут изучаться в рамках данной дисциплины используются и на предприятиях прочих видов организаций.

*Экономика организации (предприятия)*– это совокупность факторов производства (собственных и заемных средств), готовой продукции, денежных средств, ценных бумаг, нематериальных активов (патенты, лицензии и т.п.), доходов или прибыли, полученных в результате реализации продукции и оказания различных услуг.

*Экономика предприятия*(от греч.oikos— хозяйство, nomos — закон) изучает объективные экономические законы и закономерности ведения хозяйствования, включает широкий спектр управленческих, организационных, технико-экономических и информационных проблем, форм, методов и правил рационального использования ресурсов с целью создания и распределения материальных и духовных благ, без которых не может обходиться как отдельный индивид, так и общество в целом.

Их стоимостная оценка характеризует уровень и масштабы развития экономики предприятия, которые зависят от эффективности управления внешними и внутренними факторами развития предприятия.

Наличие внешних факторов обусловлено тем, что предприятие функционирует на рынке, где, как правило, присутствует множество конкурентов, где имеется определенная доля государственного регулирования, существует вероятность стихийных бедствий.

Относительно внешних факторов следует отметить особую роль государственных органов в нормальном функционировании предприятий. Дело в том, что предприятия не только производят продукцию, оказывают услуги, но и создают рабочие места, выплачивают заработную плату и т.д. Наполняя местные и федеральные бюджеты они участвуют в содержании государственных органов и поддержании социальных программ (образование, медицина, культура и т.д.)

Относительно внутренних факторов следует отметить, что руководство предприятий самостоятельно принимают решения в части того что, сколько и как производить, где и как реализовывать, а также каким образом расходовать полученные доходы. По всем этим вопросам оно руководствуется своими интересами, отвечая имуществом предприятия за ошибки.

В конечном итоге функционирование предприятий в условиях рынка предполагает поиск и разработку каждым из них собственного пути развития. Предприятие должно постоянно улучшать состояние своей экономики: изыскивать новые формы приложения капитала; находить новые более эффективные способы доведения продукции до покупателя; проводить соответствующую товарную политику и т.д.

Это должно сочетаться с полным использованием внутренних факторов развития производства.

Условно эти факторы можно разделить на три группы:

1. Факторы ресурсного обеспечения производства. К ним относятся производственные факторы (здания, сооружения, оборудование, инструменты, земля, сырье и материалы, рабочая сила и т.п.), т.е. все то, без чего немыслимо производство продукции и оказание услуг в количестве и качестве требуемом рынком.
2. Факторы, обеспечивающие желаемый уровень экономического и технологического развития предприятия (НТП, организация труда и производства, повышение квалификации, инновации и инвестиции и т.п.).
3. Факторы, обеспечивающие коммерческую эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия (умение вести высокоэффективную коммерческую и снабженческую деятельность), снижение издержек производства.

Таким образом, предметом изучения науки экономика организаций (предприятий) является: исследование влияния внешних и внутренних факторов на экономическое положение предприятия, а также мероприятия по улучшению состояния экономики предприятия.

**Классификации организаций.**

Существует множество классификаций организаций. Организации могут быть:

1. Правительственные и неправительственные. Статус правительственной организации дается официальными органами власти. На них распространяются различные привилегии, льготы и жесткие обязательства. К неправительственным организациям относятся все другие, которые не имеют такого статуса.

2. Коммерческие и некоммерческие. К коммерческим относятся те организации, чьей основной целью является получение прибыли. Основной целью некоммерческих организаций является удовлетворение общественных потребностей.

3. Бюджетные и небюджетные. Бюджетные организации строят свою деятельность исходя из выделенных государством средств при этом они освобождаются от уплаты многих налогов, в том числе НДС. Небюджетные организации сами изыскивают источники финансирования.

4. Общественные и хозяйственные. Общественные организации строят свою деятельность на основе удовлетворения потребностей своих членов общества, а хозяйственные - для удовлетворения потребностей и интересов человека и общества во внешней для организации среде.

5. Формальные и неформальные. Формальные организации — это зарегистрированные в установленном порядке общества, товарищества и т. д., которые выступают как юридические и неюридические лица. Неформальные организации — это незарегистрированные в государственном органе организации либо в силу малочисленности, либо по каким-то другим причинам.

Кроме того, предприятия классифицируют в соответствии с критерием численности.

Выделяют:

-малые (до 100 человек);

- средние (от 100 до 500);

- крупные (свыше 500 человек).

Следует заметить, что именно малый бизнес играет довольно значительную роль в экономике практически всех развитых стран. В них занято до половины работающего населения.

Малым может быть и государственное, и частное предприятие. Преимуществами подобных предприятий являются гибкость, высокая адаптивная способность к изменениям рыночной конъюнктуры. Малые предприятия зачастую заполняют инфраструктуру крупного бизнеса (транспорт, реклама, ремонт оборудования и т.п.).

Существуют также следующие классификации предприятий:

1. Классификация по виду и характеру деятельности:

- промышленные;

- торговые (могут входить в систему сбыта промышленных предприятий);

- транспортные;

- кредитно-финансовые (банки, биржи и т.д.);

- сельскохозяйственные.

2. Классификация по формам собственности:

- частные предприятия;

- государственные предприятия;

- муниципальные предприятия;

- предприятия в собственности общественных организаций;

- в прочих формах собственности (включая смешанную собственность, собственность иностранных лиц, граждан и лиц без гражданства).

3. Классификация по принадлежности капитала:

- национальные – определяются принадлежностью капитала, месторасположением и регистрацией компании;

- иностранные;

- совместные (смешанные компании).

**КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Дайте определение понятию организация?
2. Назовите пять основных фаз существования организации.
3. Опишите основные положения Концепции жизненного цикла организации?
4. Признаками организации являются….?
5. Назовите наиболее сложную организацию с точки зрения планирования и управления?
6. Дайте определение понятию экономика организации (предприятия)?
7. Что понимается под внешними факторами деятельности предприятия?
8. Что относится к внутренним факторами деятельности предприятия?
9. Предметом изучения науки экономика организаций (предприятий) является?
10. Назовите основные классификации организаций ?

**ЛЕКЦИЯ**

**ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**План**

1. **Сущность, характеристика производственного процесса**
2. **Понятие производственной структуры предприятия и определяющие ее факторы**

**Сущность, характеристика производственного процесса**

На предприятиях по ходу движения материального потока с ним осуществляются различные логистические операции, которые в совокупности представляют сложный процесс превращения сырья, материалов, полуфабрикатов и других предметов труда в готовую продукцию. Основу производственно-хозяйственной деятельности предприятия составляет производственный процесс, который представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов труда и естественных процессов, направленных на изготовление определенных видов продукции. Организация производственного процесса состоит в объединении людей, орудий и предметов труда в единый процесс производства материальных благ, а также в обеспечении рационального сочетания в пространстве и во времени основных, вспомогательных и обслуживающих процессов.

Производственные процессы на предприятиях детализируются по содержанию (процесс, стадия, операция, элемент) и месту осуществления (предприятие, передел, цех, отделение, участок, агрегат). Множество производственных процессов, происходящих на предприятии, представляет собой совокупный производственный процесс.

Процесс производства каждого отдельного вида продукции предприятия называют частным производственным процессом. В свою очередь в частном производственном процессе могут быть выделены частичные производственные процессы как законченные и технологически обособленные элементы частного производственного процесса, не являющиеся первичными элементами производственного процесса (он, как правило, осуществляется рабочими разных специальностей с использованием оборудования различного назначения).

В качестве первичного элемента производственного процесса следует рассматривать технологическую операцию - технологически однородную часть производственного процесса, выполняемую на одном рабочем месте. Обособленные в технологическом отношении частичные процессы представляют собой стадии производственного процесса

Частичные производственные процессы могут классифицироваться по нескольким признакам: по целевому назначению; характеру протекания во времени; способу воздействия на предмет труда; характеру применяемого труда.

По целевому назначению выделяют процессы основные, вспомогательные и обслуживающие.

Основные производственные процессы - процессы превращения сырья и материалов в готовую продукцию, являющуюся основной, профильной продукцией для данного предприятия. Эти процессы определяются технологией изготовления данного вида продукции (подготовка сырья, химический синтез, смешение сырья, фасовка и упаковка продукции). Вспомогательные производственные процессы направлены на изготовление продукции или выполнение услуг для обеспечения нормального протекания основных производственных процессов. Такие производственные процессы имеют собственные предметы труда, отличные от предметов труда основных производственных процессов. Как правило, осуществляются они параллельно с основными производственными процессами (ремонтное, тарное, инструментальное хозяйство). Обслуживающие производственные процессы обеспечивают создание нормальных условий для протекания основных и вспомогательных производственных процессов. Они не имеют собственного предмета труда и протекают, как правило, последовательно с основными и вспомогательными процессами, перемежаются с ними (транспортировка сырья и готовой продукции, их хранение, контроль качества).

Основные производственные процессы в основных цехах (участках) предприятия и образуют его основное производство.

Вспомогательные и обслуживающие производственные процессы - соответственно во вспомогательных и обслуживающих цехах - образуют вспомогательное хозяйство. Различная роль производственных процессов в совокупном производственном процессе определяет различия в механизмах управления различными видами производственных подразделений. В то же время классификация частичных производственных процессов по целевому назначению может проводиться только применительно к конкретному частному процессу. Объединение основных, вспомогательных, обслуживающих и других процессов в определенной последовательности образует структуру производственного процесса.

Основной производственный процесс представляет процесс производства основной продукции, который включает естественные процессы, технологический и рабочий процессы, а также межоперационное пролеживание.

Естественный процесс - процесс, который приводит к изменению свойств и состава предмета труда, но протекает без участия человека (например, при изготовлении некоторых видов химической продукции). Естественные производственные процессы можно рассматривать как необходимые технологические перерывы между оп рациями (остывание, сушка, вызревание и т. д) Технологический процесс представляет собой совокупность процессов, в результате которых происходят все необходимые изменения в предмете труда, т. е. он превращается в готовую продукцию. Вспомогательные операции способствуют выполнению основных операций (транспортировка, контроль, сортировка продукции и т. д.). Рабочий процесс - совокупность всех трудовых процессов (основных и вспомогательных операций). Структура производственного процесса изменяется под воздействием технологии применяемого оборудования, разделения труда, организации производства и др.

Межоперационное пролеживание - перерывы, предусмотренные технологическим процессом. По характеру протекания во времени выделяют непрерывные и периодические производственные процессы. В непрерывных процессах нет перерывов в процессе производства. Выполнение операций по обслуживанию производства происходит одновременно или параллельно с основными операциями. В периодических процессах выполнение основных и обслуживающих операций происходит последовательно, в силу чего основной производственный процесс оказывается прерванным во времени. По способу воздействия на предмет труда выделяют механические, физические, химические, биологические и другие виды производственных процессов.

По характеру применяемого труда производственные процессы классифицируются на автоматизированные, механизированные и ручные. Принципы организации производственного процесса представляют собой исходные положения, на основе которых осуществляются построение, функционирование и развитие производственного процесса.

Существуют следующие принципы организации производственного процесса:

• дифференциация - разделение производственного процесса на отдельные части (процессы, операции, стадии) и их закрепление за соответствующими подразделениями предприятия;

• комбинирование - объединение всех или части разнохарактерных процессов по изготовлению определенных видов продукции в пределах одного участка, цеха или производства;

концентрация - сосредоточение определенных производственных операций по изготовлению технологически однородной продукции или выполнению функционально-однородных работ на отдельных рабочих местах, участках, в цехах или производствах предприятия;

• специализация - закрепление за каждым рабочим местом и каждым подразделением строго ограниченной номенклатуры работ, операций, деталей и изделий;

• универсализация - изготовление деталей и изделий широкого ассортимента или выполнение разнородных производственных операций на каждом рабочем месте или производственном подразделении;

• пропорциональность - сочетание отдельных элементов производственного процесса, которое выражается в их определенном количественном отношении друг с другом;

• параллельность - одновременная обработка разных деталей одной партии по данной операции на нескольких рабочих местах и т. д.;

• прямоточность - осуществление всех стадий и операций производственного процесса в условиях кратчайшего пути прохождения предмета труда от начала до конца;

• ритмичность - повторение через установленные периоды времени всех отдельных производственных процессов и единого процесса производства определенного вида продукции.

Приведенные принципы организации производства на практике действуют не изолированно друг от друга, они тесно переплетаются в каждом производственном процессе. Принципы организации производства развиваются неравномерно - в тот или иной период тот или иной принцип выдвигается на первый план либо приобретает второстепенное значение.

**Понятие производственной структуры предприятия**

**и определяющие ее факторы**

Под производственной структурой понимается состав подразделений, входящих в данное производственное звено, а также характер их взаимосвязи. Применительно к объединению под производственной структурой следует понимать состав входящих в него предприятий и организаций, применительно к предприятию – состав его цехов и служб, к цеху – состав участков. В производственной структуре и пространственном расположении составляющих ее подразделений находит выражение принцип прямоточности.

Профиль, масштабы, а также отраслевая принадлежность предприятия определяются составом, технологической специализацией и размерами его производственных цехов, участков, мастерских. Все другие звенья предприятия: функциональные отделы, лаборатории, управляющие органы, - полностью соизмеряются с характеристиками производственных подразделений и создаются исключительно для обеспечения эффективности их работы.

Производственные цехи (филиалы, участки, мастерские) разделены на две группы: цехи основного производства и вспомогательные (обслуживающие цехи). В цехах основного производства непосредственно изготавливается продукция, предназначенная для реализации.

Задача вспомогательных цехов – обеспечение нормальной бесперебойной работы цехов основного производства. К вспомогательным относятся цехи и производственные участки по:

- изготовлению, ремонту, заточке и настройке инструментов, приспособлений, приборов, хозяйственного инвентаря;

- надзору за работоспособностью и ремонту оборудования, машин, механизмов, зданий и сооружений;

- обеспечению электрической и тепловой энергией, надзором и ремонтом электрооборудования и тепловых сетей;

- внутрипроизводственной и внешней транспортировке сырья, материалов, заготовок, готовой продукции;

а также склады предприятия.

Конечный результат деятельности основных цехов – готовая товарная продукция, которая реализуется внешнему потребителю; конечный результат вспомогательных цехов потребляется внутри самого предприятия.

Цехи основного производства формируются в соответствии с профилем предприятия, а также в зависимости от конкретных видов продукции, масштабов и технологии производства. При этом неизменно ставятся задачи своевременного выпуска продукции, снижения издержек производства, повышения качества продукции, возможности своевременной перестройки производства в соответствии с быстро меняющимися потребностями рынка. Указанные задачи решаются на основе рациональной специализации и размещения цехов, их кооперирования внутри предприятия, обеспечения пропорциональности и единства ритма производственного процесса от первой до последней операции.

Крупные производственные предприятия, как правило, имеют сложную производственную структуру.

Первичным звеном производственной структуры является рабочее место – часть площади, на которой сосредоточены средства производства (орудия и предметы труда), применяемые в процессе труда одним или группой тесно связанных между собой рабочих. На рабочем месте выполняются отдельные операции по изготовлению продукции или обслуживанию производства.

Когда один рабочий использует несколько единиц оборудования, то создается многостаночное рабочее место. Степень специализации рабочих мест и их техническое оснащение зависят от методов организации производства.

Совокупность рабочих мест, на которых выполняется технологически однородная работа или различные операции по изготовлению одинаковой продукции, составляет производственный участок. Это основная структурная единица предприятия. Количество и состав производственных участков оказывают влияние на структуру цеха и предприятия в целом.

На крупных и средних предприятиях участки объединяются в цехи. Цех –это административно обособленная часть предприятия, выполняющая определенные функции по техническому или хозяйственному обслуживанию основного производства или предприятия в целом.

Иногда однородные цехи на крупных предприятиях объединяются в корпуса, производства.

На небольших предприятиях с относительно простым производством применяется бесцеховая структура, при которой самое крупное производственное подразделение – участок. Все работы по технической подготовке, планированию, ремонту оборудования, снабжению, учету ведутся централизованно органами управления.

Характерной особенностью производственной структуры предприятия является то, что основные цехи на предприятиях большинства отраслей промышленности различны, а вспомогательные и обслуживающие в основном одинаковы.

Практика работы промышленности выявила три типа производственной структуры предприятий: технологический, предметный и смешанный (предметно-технологический).

На предприятиях с технологической структурой цехи и участки создаются по принципу технологической однородности, при которой каждый цех, участок специализируется на выполнении определенной части общего технологического процесса. Так, на машиностроительных предприятиях имеются литейные, механические, сборочные цехи, участки токарных, сверлильных станков, на текстильных предприятиях – прядильные, ткацкие, отделочные цехи. Такая структура обеспечивает технологическую специализацию цехов, улучшает управление структурными подразделениями. Но она имеет и недостатки. Во-первых, в каждом подразделении выпускается несколько видов продукции. Во-вторых, при частом переходе от одного вида продукции к другому увеличиваются потери рабочего времени на переналадку оборудования. Так как при смене видов продукции меняется состав и последовательность операций, то оборудование располагается по группам однотипных станков, что увеличивает размер внутрицеховых перевозок, длительность цикла, нарушается принцип прямоточности, усложняется межцеховое кооперирование.

Технологическая специализация основных цехов применяется при разнообразной и неустойчивой номенклатуре выпускаемой продукции, а на предприятиях с большим объемом выпуска однородной продукции и ограниченной номенклатурой – предметная.

При предметной структуре каждый цех изготавливает какое-либо изделие, группу изделий или определенные части их, а участки внутри цехов специализируются на производстве определенных частей или деталей изделий (например цехи – моторный, рам, шасси на автомобильном заводе).

Предметная структура предприятия имеет ряд преимуществ по сравнению с технологической. При ее применении углубляется специализация, создаются более благоприятные условия для внедрения новой техники, автоматизации. Оборудование располагается по ходу производственного процесса, что создает возможность для внедрения поточного метода, сокращается длительность цикла и т.д. Это повышает производительность труда, снижает себестоимость продукции.

Однако в чистом виде предметная структура используется редко. Она требует, чтобы каждый цех располагал комплектом оборудования, необходимого для изготовления продукции, что не всегда целесообразно. Выполнение различных по характеру операций на различном оборудовании затрудняет управление участком, цехом. Предметная структура экономически оправдана лишь при повторяемости одних и тех же технологически однородных объектов, обеспечивающих достаточно высокую загрузку оборудования на предприятиях массового выпуска продукции.

Когда объем выработки однотипной продукции недостаточен, применяется смешанная структура или предметно-технологическая. В этом случае заготовительные цехи строятся по технологическому принципу, а обрабатывающие и выпускающие – по предметному.

На машиностроительных заводах массового производства заготовительные цехи (литейные, кузнечные, прессовые) имеют, как правило, технологическую структуру, а механические, сборочные – предметную. Такая структура получила широкое распространение и на обувных, швейных и мебельных предприятиях.

На этой же основе строится и структура объединения. В состав одних объединений входят родственные в производственно-техническом отношении предприятия с единым заготовительным и вспомогательным производством. Обрабатывающие и сборочные цехи специализируются на выпуске продукции определенной номенклатуры.

В других объединениях выделяется головное предприятие, которое осуществляет перспективное и экономическое руководство, внешние связи и выпускает законченную продукцию. Входящие в состав объединения предприятия на основе тесных и устойчивых кооперированных связей изготавливают узлы и агрегаты, которые поставляют головному предприятию (например, Минский тракторный завод).

**КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Производственный процесс (определение)
2. Дать характеристику производственного процесса
3. Понятие производственной структуры предприятия
4. Перечислить факторы, определяющие производственную структуру

**ЛЕКЦИЯ**

**ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО РОЛЬ В ПРОЦЕССЕ ПРОИЗВОДСТВА**

**План**

1. Сущность основных фондов предприятия. Классификация
2. Оценка основных фондов промышленного предприятия
3. Виды износа основных фондов
4. Методы расчета амортизационных отчислений

Сущность основных фондов предприятия. Классификация

Основные фонды характеризуются тем, что участвуют в процессе производства многократно, но не изменяют своей натуральной формы. В процессе производства изнашиваются и поэтому теряют часть своей стоимости, которую они постепенно включают в себестоимость изготавливаемой с помощью этих основных фондов продукции в виде амортизационных отчислений.

Основные производственные фонды в зависимости от назначения и натурально-вещественных признаков подразделяются на следующие группы:

Таблица 1 – Классификационные группы основных производственных фондов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №пп | Наименование групп и подгрупп | Характеристика, назначение |
| 1 | Здания | Корпуса цехов, складских помещений, производственных лабораторий |
| 2 | Сооружения | Эстакады, тоннели, мосты |
| 3 | Передаточные устройства | Электро-, тепло-, водо- сети, и.т.д. |
| 4 | Машины и оборудование | – силовые машины и оборудование  – рабочие машины и оборудование  – измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование  – вычислительная техника  – прочие машины и оборудование |
| 5 | Транспортные средства |  |
| 6 | Инструмент | Режущий, мерительный, приспособления |
| 7 | Производственный инвентарь | Рабочие столы, верстаки, тара |
| 8 | Хозяйственный инвентарь |  |

В зависимости от характера участия основных фондов в производстве различают производственные и непроизводственные основные фонды.

Основные производственные фонды функционируют в сфере материального производства (здания, сооружения, оборудование).

Непроизводственные фонды удовлетворяют культурные и бытовые потребности трудящихся (жилые здания, детские сады, дома отдыха, находящиеся на балансе предприятия).

Основные производственные фонды подразделяются в зависимости от степени воздействия на предметы труда на активные и пассивные.

К активным основным производственным фондам относят те, которые изменяют форму, размеры и физико-химические свойства предметов труда (станки, машины, инструмент, приспособления).

Пассивная часть основных производственных фондов создает условия для работы активной части основных производственных фондов.

Удельный вес каждой группы основных производственных фондов в их общей стоимости есть структура основных производственных фондов.

Оценка основных фондов промышленного предприятия

В отечественной практике применяют следующие виды оценок основных средств:

Таблица 2– Виды оценок основных фондов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №пп | Наименование оценки | Содержание |
| 1 | Первоначальная стоимость | Фактические произведенные затраты на сооружение или приобретение объектов основных средств, включая расходы по доставке и монтажу. |
| 2 | Восстановительная стоимость | Полная стоимость затрат, которые должна была бы осуществить организация, владеющая этими средствами, если бы она решила заменить их на новые аналогичные средства. После переоценки выступает, как полная первоначальная стоимость. |
| 3 | Остаточная стоимость | Стоимость, ещё не перенесенная на готовый продукт. Расчет остаточной стоимости необходим для определения потерь при преждевременном выходе объектов из строя, для расчета экономической эффективности замены объекта  Где  –годовая норма амортизации,%  Тi– срок использования объекта к моменту расчета остаточной стоимости, лет. |

**Виды износа основных фондов**

Различают износ основных фондов:

1. Физический износ – это потеря основными фондами первоначальных технических характеристик в результате длительной эксплуатации или хранения.
2. Моральный износ, который наступает по следующим причинам:

– появились аналогичные основные фонды, но с более высокими техническими характеристиками;

– появились аналогичные основные фонды, но более дешёвые.

Амортизация основных фондов: экономический смысл

Амортизация – это постепенный перенос стоимости основных фондов в процессе их эксплуатации на себестоимость производимой продукции. Это необходимо для целей накопления средств для последующей замены основных фондов.

Сумма, начисленная к включению в себестоимость в виде износа, называется амортизационными отчислениями.

Норма амортизации показывает, какой процент от первоначальной стоимости основных фондов предприятие имеет право включать в себестоимость годового выпуска продукции.

Пример

Восстановительная стоимость станка 50 тыс. руб. Норма амортизации 10%. Станок отработал 3 года. Определить его остаточную стоимость.

Остаточная стоимость станка равна:

**Методы расчета амортизационных отчислений**

Существуют следующие методы расчета амортизационных отчислений:

1. Равномерный метод;
2. Метод уменьшающегося остатка;
3. Метод уменьшающегося остатка с переходом на равномерный;
4. Метод суммы чисел-лет срока полезного использования;
5. Метод списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)

Рассмотрим самые распространенные методы.

Равномерный метод

При использовании равномерного (линейного) метода амортизационные отчисления равномерно распределяются по годам в течение всего амортизационного периода.

Амортизационный период – это промежуток времени, в течение которого идет перенос стоимости основных фондов на себестоимость продукции. По прекращении амортизационного периода включение амортизационных отчислений в себестоимость продукции прекращается. Продолжительность амортизационного периода рассчитывается по формуле (3).

Среднегодовые амортизационные отчисления рассчитываются по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (1) |

Где

– норма амортизации годовая, %

– первоначальная стоимость основных фондов, руб.

Амортизационные отчисления, приходящиеся на одно изделие, равны:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (2) |

Где

– количество изделий, изготавливаемых за год, шт.

Пример 1

Первоначальная стоимость приобретенных токарных станков составляет 11 млн. руб. Норма амортизации 6%. Определить годовую сумму амортизационных отчислений

Годовая сумма амортизационных отчислений по токарным станкам равна:

Пример 2

Годовая программа выпуска предприятия 80000 штук изделий. Первоначальная стоимость станка, на котором выполняются работы, 105000 рублей. Норма амортизации 6%. Определить амортизационные отчисления, включаемые в себестоимость единицы продукции.

1. Годовая сумма амортизационных отчислений равна:
2. Определяем амортизационные отчисления, включаемые в себестоимость единицы продукции

Пример 3

Первоначальная стоимость оборудования 111000 руб. Норма амортизации 7%. Определить, по какой остаточной стоимости объект основных фондов будет реализован через 5 лет.

1. Определяем годовую сумму амортизационных отчислений
2. Определяем сумму амортизации, начисленную за 5 лет.
3. Определяем остаточную стоимость оборудования

Пример 4

Первоначальная стоимость производственного здания 57 млн. руб. Норма амортизации 1%. Определить годовую сумму амортизационных отчислений и продолжительность амортизационного периода.

1. Определяем сумму годовых амортизационных отчислений
2. Определяем амортизационный период:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (3) |

Метод списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)

Начисление амортизации производится, исходя из натурального объема производства в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных фондов и предполагаемого объема производства за весь срок его эксплуатации.

Пример 6

Организация приобрела транспортные средства стоимостью 60 тыс. руб. со сроком полезного использования 5 лет. Предполагаемый пробег 400 тыс. км. В отчетном периоде пробег составил 5 тыс. км.

Какова сумма начислений амортизации за отчетный период?

За отчетный период начислено амортизации в сумме:



Возмещение затрат на ремонт основных фондов

Существуют 3 способа включения затрат на ремонт в себестоимость продукции.

1. Затраты на ремонт включаются в себестоимость того отчетного периода, когда они были произведены.
2. Учет фактически произведенных затрат на ремонт с последующим равномерным списанием этих затрат на себестоимость продукции.
3. Предприятие создает ремонтный фонд для финансирования работ по ремонту.

Ремонтный фонд формируется за счет себестоимости.

Сумма, включаемая в себестоимость продукции ежегодно равна

|  |  |
| --- | --- |
|  | (4) |

Норматив отчислений в ремонтный фонд предприятия за год определяется по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (5) |

Ремонтный фонд формируется предприятием по самостоятельно разрабатываемым нормативам. С этой целью составляется смета затрат на все виды ремонтов основных фондов.

Пример 7

Среднегодовые затраты на ремонт оборудования составляют 1 млн. руб. Первоначальная стоимость станков 4 млн. руб. Определить норму отчислений в ремонтный фонд за год.

1. Определяем норматив отчислений в ремонтный фонд предприятия за год

Пример 8

Первоначальная стоимость оборудования равна 68 млн. руб. Затраты на ремонт за 7 лет составляют 11 млн. руб. Определить, какая сумма отчислений в ремонтный фонд будет включаться в себестоимость продукции ежемесячно.

1. Определяем среднегодовые затраты на ремонт в год
2. Определяем норму отчислений в ремонтный фонд за год
3. Определяем норму отчислений в ремонтный фонд за месяц
4. Определяем сумму, включаемую в себестоимость продукции ежемесячно:

***КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:***

1. Определение основных фондов предприятия
2. Оценка основных фондов
3. Классификационные группы основных фондов
4. Виды износа основных фондов.
5. Что показывает норма амортизации?
6. Что такое амортизация, и на какие цели может использовать предприятие амортизационные отчисления?
7. Как определить амортизационный период?
8. Способы возмещения затрат на ремонт основных фондов
9. Какие существуют методы расчета амортизационных отчислений?

**ЛЕКЦИЯ**

**ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.**

**План**

1. Обобщающие показатели эффективности
2. Частные показатели эффективности
3. Показатели оценки движения основного капитала предприятия

**Обобщающие показатели эффективности**

Показатели эффективности использования основных фондов

Эффективность использования основного капитала оценивается системой обобщающих и частных показателей.

Обобщающие показатели зависят от многих организационно-технических и экономических факторов. К ним относятся:

1. Фондоотдача;
2. Фондоёмкость;
3. Съём (выпуск) продукции с 1 производственной площади, руб/
4. Фондовооруженность
5. Техническая вооруженность

Фондоотдача – это выпуск продукции на 1 рубль основных фондов. Фондоотдача рассчитывается по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (6) |

где ПР– выпуск продукции, руб.

ОК – среднегодовая стоимость основного капитала, руб.

Фондоёмкость– есть отношение среднегодовой стоимости основного капитала к стоимости произведенной продукции. Величина фондоёмкости показывает, сколько основного капитала приходится на 1 рубль выпущенной продукции. Это показатель, обратный фондоотдаче.

|  |  |
| --- | --- |
|  | (7) |

**Пример 1**

Первоначальная стоимость оборудования в отчетном периоде составляет 254 млн. руб. Годовой выпуск валовой продукции 267 млн. руб. Определить фондоотдачу и фондоёмкость. Объяснить экономический смысл этих показателей.

1. Определяем фондоотдачу по валовой продукции

На 1 рубль основных фондов приходится 1,05 руб. выпущенной продукции

1. Определяем фондоемкость годового выпуска продукции

Чтобы произвести продукции на 1 рубль, необходимо иметь основных фондов на 0,95 руб.

Съём (выпуск) продукции с 1 производственной площади, руб/ определяется по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (8) |

Где

ПР– годовой выпуск продукции предприятия

– производственная площадь предприятия,

Чем выше съём (выпуск) продукции с 1 производственной площади, тем эффективнее используются производственные площади.

**Пример 2**

Годовая программа выпуска изделий А 10000 шт. Цена единицы изделия 4000 руб. Годовой выпуск изделий Б 20000 шт. Цена единицы продукции Б 1800 руб. Производственная площадь предприятия 9000. Определить съём(выпуск) продукции с 1 производственной площади.

1. Определяем суммарный годовой выпуск продукции предприятия:
2. Определяем съём продукции:

Фондовооруженность показывает величину стоимости основных средств, приходящуюся на одного работника. Рассчитывается по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (9) |

где Ч – численность работников, чел.

Техническая вооруженность показывает отношение активной части основных фондов к численности промышленно-производственного персонала.

|  |  |
| --- | --- |
|  | (10) |

где – активная часть основного капитала, руб.

**Частные показатели эффективности**

Частные показатели эффективности использования основного капитала зависят от какого-то одного технико-организационного или экономического фактора (мощность, производительность, время). К ним относятся следующие показатели:

1. Коэффициент экстенсивного использования оборудования характеризует его использование во времени.

|  |  |
| --- | --- |
|  | (11) |

где – соотв. фактический и плановый фонд времени работы оборудования

**Пример 3**

В году 250 рабочих дней. Режим работы – 2 смены по 8 часов. Потери времени на плановые ремонты – 5%. Потери времени по организационно-техническим причинам – 100 часов.







1. Коэффициент интенсивного использования оборудования характеризует использование оборудования по производительности (мощности).

|  |  |
| --- | --- |
|  | (12) |
|  | (13) |
|  | (14) |

где

 – соответственно фактический, плановый, максимально возможный выпуск продукции.

**Пример 4**

Нормативная производительность автомата 50 кг. болтов в час. Фактически выпущено 40 кг. Определить, насколько по производительности используется автомат (степень использования автомата по производительности).



Следовательно, 20% производительности потеряно.

1. Коэффициент сменности работы оборудования характеризует степень использования оборудования в течение суток. Определяется по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
| , | (15) |

– Число станко-смен, отработанных оборудованием

– установленное количество оборудования, ед.

Коэффициент сменности показывает, сколько полных смен отрабатывает оборудование за сутки.

**Пример 5**

В цехе 100 единиц оборудования. В первую смену работало 90 станков, а во вторую 80. Определить фактический коэффициент сменности

смены

Среднегодовая стоимость основного капитала может быть рассчитана по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (16) |

где – число месяцев эксплуатации введенного капитала

– количество месяцев недоиспользования основного капитала.

**Пример 6**

Стоимость основного капитала на 1 января i-го года 50 млн. руб. Стоимость введенного капитала в июле 30 млн. руб. В сентябре – 10 млн. руб. Стоимость ликвидируемого оборудования в октябре 10 млн. руб. Определить среднегодовую стоимость основного капитала.

Определяем среднегодовую стоимость основного капитала

**Показатели оценки движения основного капитала предприятия**

Для оценки движения основного капитала используют систему следующих показателей:

Таблица 3– Система показателей оценки движения основного капитала

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Расчетная формула | Обозначения |
| Коэффициент обновления |  | – Стоимость вводимого основного капитала  –Стоимость основного капитала на конец года  – Стоимость основного капитала на начало года  – Стоимость выбытия основного капитала (ликвидационная) |
| Коэффициент выбытия |  |  |
| Коэффициент прироста |  |  |
| Удельный вес активной части основного капитала |  | – Стоимость активной части основного капитала  – Суммарная стоимость основного капитала |

**Пример 7**

На начало года стоимость основного капитала составила 5600 т.р. Коэффициент выбытия 0,15. Основной капитал в отчетном периоде увеличился на 560 т.р. Определить коэффициент ввода основного капитала

1. Определяем стоимость выбытия основного капитала (ликвидационную стоимость)
2. Определяем стоимость вводимого основного капитала
3. Определяем коэффициент обновления основного капитала

Таким образом, произошло обновление основного капитала на 23%.

***КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:***

1. Что представляют собой основные производственные фонды

предприятия? Какова их роль?

1. Что означает эффективное использование основных производственных фондов предприятия?
2. Перечислить показатели эффективности использования основных фондов.
3. Что показывают показатели фондоотдачи и фондоёмкости? Какова их связь?
4. Перечислить методы расчета фондоотдачи и фондоёмкости.
5. Что отражает показатель фондовооруженности? Как производится его расчет?
6. Техническая вооруженность: экономический смысл, расчет показателя.
7. Как определяется показатель ? В чем экономический смысл этого показателя?
8. Какие выводы можно сделать по результатам расчета следующих показателей:

– коэффициента интенсивности,

– коэффициента экстенсивности;

– коэффициента сменности?

Как рассчитываются эти показатели?

1. Перечислить показатели оценки движения основного капитала.

**ЛЕКЦИЯ**

**ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ, СОСТАВ, СТРУКТУРА**

Экономическая сущность и состав оборотных фондов предприятия

Оборотные фонды участвуют в производстве 1 раз, целиком потребляются в каждом производственном процессе. Они изменяют свою натуральную форму (металл– заготовка – деталь – узел – изделие). Оборотные фонды свою стоимость сразу же полностью включают в себестоимость продукции.

Оборотные фонды подразделяются на следующие группы:

1. Производственные запасы (запасы сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, вспомогательных материалов, топлива, тары, запчастей для ремонта машин и оборудования, МБП);
2. Незавершенное производство – продукция, незаконченная производством и подлежащая дальнейшей обработке;
3. Расходы будущих периодов, т.е затраты на подготовку и освоение производства новой продукции, производимые в данный период, но подлежащие погашению в будущем

Наряду с оборотными производственными фондами у предприятия есть фонды обращения. К ним относят:

1. Готовую продукцию, находящуюся в процессе реализации;
2. Денежные средства (в кассе, в расчетах, на счетах)

Денежные средства, вложенные в оборотные фонды и фонды обращения называются оборотными средствами.

***КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:***

1. Что представляют собой оборотные производственные фонды?
2. На какие группы делятся оборотные фонды предприятия?

**ЛЕКЦИЯ**

**ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

**ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Показатели эффективности использования оборотных фондов

промышленного предприятия

Эффективность использования оборотных средств оценивается следующими показателями:

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает, число кругооборотов, которое эти средства совершают за плановый период. Рассчитывается по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
| , об | (17) |

где – объём реализованной продукции, руб.

– сумма оборотных средств, руб.

Т–длительность одного оборота оборотных средств, дн.

– количество дней в плановом периоде (360, 90, 30 дней)

**Пример 1**

Объем реализованной продукции 3 млн. руб. среднегодовая сумма оборотных средств 1 млн. руб. Определить коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

об.

Таким образом, оборотные средства за год оборачиваются 3 раза.

Этот коэффициент одновременно показывает сумму реализованной продукции, приходящуюся на 1 рубль оборотных средств. (в данном случае 3 рубля реализованной продукции на 1 рубль оборотных средств)

1. Коэффициент загрузки оборотных средств – есть величина, обратная коэффициенту оборачиваемости:

**Пример 2**

Объем реализованной продукции 3 млн. руб. среднегодовая сумма оборотных средств 1 млн. руб. Определить коэффициент загрузки оборотных средств.

Это означает, что для того, чтобы произвести продукции на 1 рубль, необходимы оборотные средства на 0,33 руб.

1. Длительность одного оборота оборотных средств определяется по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (18) |

где – количество дней в периоде

**Пример 3**

Объем реализованной продукции 3 млн. руб. среднегодовая сумма оборотных средств 1 млн. руб. Определить длительность одного оборота оборотных средств

об.

1. Результатом ускорения оборачиваемости оборотных средств является их условное высвобождение.

Экономия от высвобождения оборотных средств рассчитывается по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (19) |

где

– соответственно период оборота оборотных средств в отчетном и плановом периоде, дни

– объем реализации в плановом периоде, руб.

– количество дней в плановом периоде.

Экономия рассчитывается в том случае, когда в данном периоде сокращается время одного оборота оборотных средств по сравнению с предыдущим периодом.

Если время оборота, наоборот, увеличивается, то экономия отсутствует и рассчитывается перерасход оборотных средств. Этот факт можно рассматривать как отрицательное явление в эффективности использовании оборотных средств.

**Пример 4**

Норматив оборотных средств в отчетном периоде 2,5 млн. руб. Объем реализации в отчетном году 4 млн. руб. В плановом году предусматривается увеличить объем реализации на 18%, а норматив оборотных средств на 7%.

Определить:

1. Изменение коэффициента оборачиваемости оборотных средств;

2. Изменение времени одного оборота оборотных средств;

3. Коэффициент загрузки оборотных средств

4. Размер высвобождаемых оборотных средств (экономию от высвобождения оборотных средств).

Решение оформим в таблице

Таблица 4– Расчет показателей эффективности оборотных средств

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Показатели | Отчетный период | Плановый год |
| 1 | Объем реализации, млн. руб. | 4 |  |
| 2 | Норматив оборотных средств, млн. руб. | 2,5 |  |
| 3 | Коэффициент оборачиваемости |  |  |
| 4 | Изменение коэффициента оборачиваемости | 1,76–1,6=0,16  Коэффициент оборачиваемости в плановом году увеличится на 0,16. Это положительное явление, т.к. увеличение коэффициента оборачиваемости означает, что в плановом году увеличится число оборотов оборотных средств на 0,16 оборота | |
| 5 | Коэффициент загрузки |  |  |
| 6 | Время одного оборота оборотных средств, дни |  |  |
| 7 | Изменение времени одного оборота оборотных средств, дн. | 205–225= –20 дн.  В плановом году время одного оборота сократится на 20 дней | |
| 8 | Экономия от высвобождения оборотных средств |  | |

**Пример 5**

По плану предприятие должно реализовать продукции на 20 млн. руб. Среднегодовая норма оборотных средств запланирована в 4 млн. В результате перевода сборки машин на поток, период оборота сократился на 5 дней. На какую сумму можно увеличить план при той же сумме оборотных средств?

Таблица 5– Расчет показателей оборачиваемости оборотных средств

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | План | | Факт | |
| Объем реализации, млн. руб. | | 20 | |  |
| Изменение объема реализации, млн. руб | | 21,48–20=1,48 | | |
| Норматив оборотных средств, млн. руб. | | 4 | | 4 |
| Коэффициент оборачиваемости, об. | |  | |  |
| Время одного оборота оборотных средств (период оборота), дни | |  | 72–5=67 дней | |

Вывод: за счет перевода сборки машин на поток объем реализации можно увеличить на 1,48 млн. руб.

***КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:***

1. Что показывает коэффициент оборачиваемости? Как он рассчитывается?
2. Что отражает коэффициент загрузки? Как он определяется?
3. Как рассчитать длительность одного оборота оборотных средств?
4. В каком случае возникает экономия от использования оборотных средств?

**ЛЕКЦИЯ**

**ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА**

**План**

1. Персонал предприятия: сущность и классификация
2. Показатели численности работников
3. Показатели оценки движения кадров на предприятии

Персонал предприятия: сущность и классификация

Эффективность деятельности и конкурентоспособность предприятия во многом зависит от его персонала.

Персонал объединяет составные части трудового коллектива предприятия. К персоналу относят всех работников, выполняющих производственные или управленческие операции.

Таблица 6 – Классификация персонала предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Рабочие (производственный персонал) | Основной персонал (рабочие, непосредственно связанные с производством продукции – токарь, термист, и.т.д.) |
| Вспомогательный персонал (рабочие, занятые обслуживанием производства – транспортные рабочие, наладчики, и.т.д.) |
| Управленческий персонал | Руководители: |
| – линейные (отвечают за принятие решений по всем функциям управления). |
| – функциональные (реализуют отдельные функции управления) |
|  |
| Специалисты: |
| – Функциональные специалисты управления (референт, экономист, бухгалтер) Результат их деятельности – управленческая информация – |
| – Специалисты-инженеры(технологи, инженеры, конструкторы) Результат деятельности – конструкторская или технологическая информация. |
| – Служащие-технические специалисты (оператор, курьер, кладовщик) выполняют вспомогательные работы в управленческом процессе. |

Показатели численности работников

Общая численность отражает общее количество физических лиц, включенных в трудовые отношения с работодателем.

Списочная численность включает наемных работников, работающих по трудовому контракту и выполняющих постоянную, временную и сезонную работу один день и более. Она включает фактических и отсутствующих работников. Расчет списочной численности производится на определенную дату.

Среднесписочная численность работников определяется путем суммирования списочного состава работников за каждый календарный день, включая нерабочие дни и делением полученной суммы на число календарных дней

Для плановых расчетов выделяют понятие «явочная численность работников», т.е. необходимое количество работников с учетом числа рабочих мест и нормы времени их работы.

Показатели оценки движения кадров на предприятии

Движение персонала характеризуют следующие показатели:

1. Оборот кадров – совокупность принятых на работу и выбывших работников.
2. Коэффициент общего оборота – отношение числа принятых и выбывших за период работников к среднесписочной численности;
3. Коэффициент оборота по приему – отношение числа принятых работников к среднесписочной численности работников;
4. Коэффициент оборота по выбытию – отношение выбывших работников к среднесписочной численности
5. Коэффициент восполнения работников – это отношение числа принятых к численности выбывших работников;
6. Коэффициент постоянства кадров – отношение численности работников, состоящих в списочной численности весь год к среднесписочной численности работников.
7. Коэффициент текучести кадров – отношение числа уволенных по субъективным причинам работников (по собственному желанию, инициативам администрации, окончанию срока контракта, и.т.д.) – к среднесписочной численности работников.

Пример 1

Изучить динамику кадров на промышленном предприятии.

Таблица – 7 Движение кадров на предприятии

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №пп | Показатели движения кадров | Значение, чел. |
| 1 | Списочная численность работников на начало года | 1496 |
| 2 | Принято на работу | 24 |
| 3 | Уволено с работы | 32 |
|  | в т.ч. по причинам перехода на учебу | 4 |
| 4 | призыв на военную службу | 2 |
| 5 | уход на пенсию | 5 |
| 6 | окончание срока контракта | 34 |
| 7 | увольнение по собственному желанию | 12 |
| 8 | по инициативе администрации | 6 |
| 9 | Списочная численность работников на конец года | 1488 |

1. Определяем среднесписочную численность
2. Оборот кадров
3. Коэффициент общего оборота
4. Коэффициент оборота по приему
5. Коэффициент оборота по выбытию
6. Коэффициент текучести кадров

***КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:***

1. Классификация персонала предприятия
2. Перечислить показатели численности работников. Объяснить их сущность.
3. Назвать показатели оценки движения кадров на предприятии

**ЛЕКЦИЯ**

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА**

План

1. Экономическая сущность показателя «производительность труда».
2. Методика расчета

Производительность труда – это эффективность затрат труда при производстве единицы продукции.

Производительность труда – это количество продукции, изготовленное одним работающим за единицу времени (час, смену, месяц, год).

На производительность труда оказывает влияние трудоемкость работы. Показатель трудоемкости является обратным показателю производительности труда.

Трудоёмкость – это затраты рабочего времени (в часах или минутах) на изготовление единицы продукции.

Производительность труда называют ещё выработкой продукции на одного работающего в единицу времени.

Производительность труда может измеряться в штуках, в рублях и нормо-часах.

В настоящее время на большинстве промышленных предприятий (организаций) производительность труда характеризуется выпуском продукции на одного работника промышленно-производственного персонала предприятия и на одного рабочего.

Годовая (месячная, квартальная) производительность труда по предприятию считается в виде выработки продукции на одного работающего за период.

|  |  |
| --- | --- |
|  | (20) |

Где

ПР – произведенная предприятием продукция за период, руб.

– среднесписочная численность промышленно-производственного персонала предприятия, чел.

Кроме того, в практике планирования, учета и анализа используются также следующие показатели производительности труда работников:

– Средняя дневная выработка продукции одного работника исчисляется путем отношения объема продукции к общему числу отработанных человеко-дней всеми работниками.

– Средняя часовая выработка продукции одного работника — отношение объема продукции к общему числу отработанных всеми работниками человеко-часов.

**Пример 1**

Годовой выпуск продукции составляет 20 млн. руб. Среднесписочная численность персонала предприятия 4100 чел. Определить производительность труда.

Решение оформим в таблице

Таблица 8 – Расчет производительности труда

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №пп | Показатели | Значение |
| 1 | Годовой выпуск продукции, руб. | 20000000 |
| 2 | Среднесписочная численность персонала предприятия, чел. | 4100 |
| 3 | Производительность труда, руб. |  |

**Пример 2**

Годовой выпуск изделий А 30000 шт. Цена изделия А 350 руб. Годовой выпуск изделий Б 50000 шт. Цена изделия Б 430 руб. Среднесписочная численность работников 4200 человек. Определить производительность труда.

Решение оформим в таблице

Таблица 9– Расчет производительности труда

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №пп | Показатели | Значение |
| 1 | Годовой выпуск изделий А, шт. | 30000 |
| 2 | Цена изделия А, руб. | 350 |
| 3 | Годовой выпуск изделий Б, шт. | 50000 |
| 4 | Цена изделия Б, руб. | 430 |
| 5 | Годовой выпуск продукции, руб. |  |
| 6 | Среднесписочная численность персонала предприятия, чел. | 4200 |
| 7 | Производительность труда, руб. |  |

**Пример 3**

На плановый период были намечены следующие показатели:

– Выпуск продукции 18 млн. руб;

– Среднесписочная численность работников 3000 чел.

Фактическая производительность труда на предприятии составила 5500 руб.

Оценить изменение производительности труда.

Решение оформим в таблице

Таблица 10 – Расчет изменения производительности труда

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №пп | Показатели | План | Факт |
| 1 | Годовой выпуск продукции, руб. | 18000000 |  |
| 2 | Среднесписочная численность персонала предприятия, чел. | 3000 |  |
| 3 | Производительность труда, руб. |  | 5500 |
| 4 | Изменение производительности труда, руб. | Снижение производительности труда:  5500–6000= –500 | |
| 5. | Изменение производительности труда, % | = - 8,3% | |

Вывод: Фактически произошло снижение производительности труда по сравнению с запланированным показателем на 8,3%.

**Пример 4**

В отчетном году возрос объем выпускаемой продукции на 5%. Среднесписочная численность работников уменьшилась на 3%.

Определить, как изменилась производительности труда в отчетном году

Решение оформим в таблице

Таблица 11 – Расчет изменения производительности труда

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №пп | Показатели | Значение |
| 1 | Изменение объёма выпускаемой продукции, % | 100+5=105 |
| 2 | Изменение среднесписочной численности работников,% | 100–3=97 |
| 3 | Изменение производительности труда,% |  |

Таким образом, производительность труда увеличится на 8,25%.

**Пример 5**

В отчетном году фактический выпуск продукции составил 25 млн. руб. Среднесписочная численность работников 4500 чел. В плановом году ожидается уменьшение выпуска продукции до 20 млн. руб. Среднесписочная численность работников предприятия сократится на 5%.

Определить изменение производительности труда в плановом периоде.

Решение оформим в таблице

Таблица 12 – Расчет изменения производительности труда

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №пп | Показатели | Отчетный год | Плановый год |
| 1 | Годовой выпуск продукции, руб. | 25000000 | 20000000 |
|  | Изменение численности работников (сокращение), % | – 5% | |
| 2 | Среднесписочная численность персонала предприятия, чел. | 4500 |  |
| 3 | Производительность труда, руб. |  |  |
| 4 | Изменение производительности труда, руб. | 4678 – 5556= – 878 | |
| 5. | Изменение производительности труда, % |  | |

Вывод: В плановом периоде произойдет уменьшение производительности труда на 16%.

**Пример 6**

Определить, сколько высвободится рабочих в плановом году при следующих исходных данных:

Среднесписочная численность работников цеха в отчетном году 20 чел. Производительность труда составляет 12000 руб. В плановом году предполагается увеличить выпуск продукции на 2% и производительность труда на 8%.

Решение оформим в таблице

Таблица 13– Расчет высвобождения рабочих

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №пп | Показатели | Отчетный год | Плановый год |
| 1 | Выпуск продукции, тыс. руб |  |  |
| 2 | Среднесписочная численность работников цеха, чел. | 20 |  |
| 3 | Изменение численности рабочих, чел. | 19 – 20= – 1 | |
| 4 | Производительность труда, тыс. руб. | 12 |  |
| 5 | Увеличение выпуска продукции, % |  | +2 |
| 6 | Увеличение производительности труда, % |  | +8 |

Таким образом, в плановом году в связи с ростом производительности труда произойдет высвобождение 1 работника.

**Пример 7**

Фактический выпуск продукции отчетного года 10 млн. руб. В плановом году выпуск продукции останется прежним.

Среднесписочная численность работников цеха составляла 2100 чел. В плановом году предполагается увеличить среднесписочную численность работников до 2500 человек. Определить изменение фактической производительности труда по сравнению с плановой производительностью труда.

Решение оформим в таблице

Таблица 14 – Расчет изменения производительности труда

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №пп | Показатели | Факт | План |
| 1 | Годовой выпуск продукции, руб. | 10000000 | 10000000 |
| 2 | Среднесписочная численность персонала предприятия, чел. | 2100 | 2500 |
| 3 | Производительность труда, руб. |  |  |
| 4 | Изменение производительности труда, руб. | 4761,9 – 4000 = 761,9 | |
| 5 | Изменение производительности труда, % | = 19,04 | |

Таким образом, фактическая производительность труда изменилась по сравнению с плановой производительностью труда на 19,04%.

***КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:***

1. Как рассчитывается производительность труда?
2. Что отражает показатель производительности труда?
3. Назвать показатели производительности труда работников, используемые в практике планирования, учета и анализа?
4. Назвать пути повышения производительности труда на промышленном предприятии.

**ЛЕКЦИЯ**

**ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА. ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА**

**План**

1. Экономическая сущность заработной платы. Тарифная система
2. Формы оплаты труда

Экономическая сущность заработной платы. Тарифная система

Заработная плата – это цена, выплачиваемая за использование труда

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это сумма денег, полученная работником за месяц

Реальная заработная плата – это как бы «покупательная способность» номинальной зарплаты, т.е. количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную зарплату.

Для распределения зарплаты внутри предприятия между различными категориями работающих предприятие самостоятельно разрабатывает для себя соответствующие документы, которые составят тарифную систему.

Тарифная система состоит из следующих документов:

– единый тарифно-квалификационный справочник;

– тарифная сетка;

– схема должностных окладов.

Формы оплаты труда

Тарифная система предполагает использование 2 форм оплаты труда: сдельной и повременной. И та, и другая, могут быть:

– индивидуальной;

– коллективной (бригадной)

При индивидуальной оплате оплачивается количество изготовленной продукции индивидуальным рабочим или отработанные им часы.

При коллективной оплате оплачивается конечный результат бригады

Разновидности индивидуальной сдельной оплаты труда

1. Прямая сдельная оплата труда.

Зарплата рабочего за месяц зависит от количества изготовленной им продукции и от квалификации рабочего.

Размер прямой сдельной зарплаты считается по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (21) |

Где

– количество изготовленных изделий, шт.

– сдельная расценка, т.е. оплата за изготовление одной штуки, руб.

– количество разновидностей изготавливаемых изделий

Сдельная расценка рассчитывается по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (22) |

Где

– часовая тарифная ставка соответствующего разряда, руб.

– штучное калькуляционное время, час.

Штучно-калькуляционное время – это время на изготовление одного изделия.

Прямая сдельная оплата труда применяется редко, т.к. недостаточно заинтересовывает рабочего в росте производительности труда.

Пример 1

Рабочий 4 разряда за месяц изготовил 150 штук изделий А (норма штучно-калькуляционного времени 10 мин=0,17 ч.) и 100 штук изделий Б (норма времени 5 мин.=0,08 ч.). Часовая тарифная ставка 250 руб.

Определить размер сдельного заработка за месяц.

1. Определяем сдельные расценки по изделиям:
2. Определяем размер сдельной заработной платы рабочего за месяц

Пример 2

Часовая тарифная ставка рабочего 4 разряда 210 руб. Норма выработки деталей 3дет/час. За месяц рабочий изготовил 400 деталей. Определить сдельную расценку и размер сдельного заработка.

1. Определяем сдельную расценку
2. Определяем размер сдельного заработка работника
3. Сдельно-премиальная оплата труда

При этой форме дополнительно к основному заработку при условии выполнения установленных количественных и качественных показателей выплачивается ещё премия. Предприятие самостоятельно разрабатывает премиальное положение.

Размер заработка при этой системе рассчитывается по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (23) |

Где П – установленный процент премии согласно премиальному положению,%

Применяется широко.

Пример 3

Рабочий 4 разряда за месяц изготовил 150 штук изделий А (норма штучно-калькуляционного времени 10 мин=0,17 ч.) и 100 штук изделий Б (норма времени 5 мин.=0,08 ч.). Часовая тарифная ставка 250 руб. Процент премии, согласно премиальному положению, 40% Условия премирования работником выполнены. Определить размер заработка рабочего за месяц.

1. Определяем сдельные расценки по изделиям:
2. Определяем размер сдельной премиальной заработной платы рабочего за месяц

Пример 4

Часовая тарифная ставка работника 4 разряда 210 руб. По премиальному положению ему полагается премия за экономию топлива в размере 30% от суммы экономии. В апреле при норме 160 часов он отработал 140 часов. Сэкономил топлива на 150 руб. Определить размер заработка работника за месяц.

1. Сдельно-прогрессивная оплата труда

При этой форме оплаты продукция, изготовленная в пределах установленной нормы, оплачивается по нормальной расценке, сверх установленной нормы – по повышенной расценке. Причем эта расценка возрастает с ростом % перевыполнения норм (прогрессивно увеличивается).

Размер заработка при этой системе определяется по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
| руб. | (24) |

Где – размер повышенной расценки, руб

Применяется редко, в исключительных случаях, например, при нехватке рабочих ил оборудования, при освоении новой продукции. Широкое применение такой формы оплаты труда приведет к необоснованному росту себестоимости продукции.

Пример 5

Часовая тарифная ставка рабочего 4 разряда 210 ден. ед.. норма выработки 5 дет/час. За 8-часовую смену рабочий изготовил 60 деталей. Повышенная расценка выше нормальной расценки на 20%. Определить размер сдельного прогрессивного заработка.

1. Определяем размер нормальной расценки
2. Определяем размер повышенной расценки
3. Определяем количество деталей, выработанных по норме
4. Определяем размер сдельного прогрессивного заработка
5. Косвенная сдельная система применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, например, наладчиков.

Их заработная плата ставится в зависимость от количества продукции, изготовленного основными производственными рабочими, рабочие места которых они обслуживают.

Это заинтересовывает наладчика в лучшем и скорейшем выполнении своих функций.

Размер заработка по косвенно сдельной системе рассчитывается по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (25) |

Где

– фактически произведенное количество деталей основными рабочими на станках, которые обслуживает наладчик, шт.

– косвенная сдельная расценка, руб.

Размер косвенной сдельной расценки рассчитывается по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (26) |

– часовая тарифная ставка по разряду, присвоенному наладчику, руб.

– продолжительность смены, час.

– количество станков, обслуживаемых (налаживаемых) данным рабочим, шт.

Н – норма выработки деталей на одном станке за час.

Пример 6

Дневная тарифная ставка вспомогательного рабочего составляет 800 рублей. Он обслуживает 2 объекта:

– бригада основных рабочих со сменным заданием 1000 кг. продукции;

– бригада основных рабочих со сменным заданием 500 кг. продукции.

За месяц 1-я бригада сдала 30 тонн продукции, а 2-я бригада – 15 тонн. Определить заработную плату вспомогательного рабочего за месяц.

1. Определяем размер часовой ставки работника
2. Определяем часовые нормы выработки бригад:
3. Определяем размер косвенной сдельной расценки:
4. Определяем размер заработка вспомогательного рабочего за месяц
5. Аккордная система оплаты труда

При этой форме оплаты заранее устанавливается объем работ, сумма заработка за него, максимальный срок окончания работы. При досрочном выполнении работы может выплачиваться ещё премия.

Пример 7

Электрик выполняет работы по договору. Ему установлен размер заработка 45000 руб. при условии выполнения работы за 20 дней. Фактически работник выполнил необходимый объем работ за 23 дня. Согласно договору, за каждый день просрочки заработная плата уменьшается на 1%. Определить размер заработка работника.

1. Определяем % снижения заработка рабочего:

23 дня соответствует 100%

3 дня соответствует Х%

1. Определяем размер заработка работника за период выполнения работ:

Разновидности индивидуальной повременной оплаты труда

1. Простая повременная система.

Заработная плата рабочего считается по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (27) |

Где

– часовая тарифная ставка рабочего-повременщика соответствующего разряда, руб.

Т – отработанное рабочим за месяц время, час.

Применяется редко, т.к. не заинтересовывает рабочего в росте производительности труда.

Пример 8

Электрики 5 и 6 разрядов отработали за месяц на производственном участке. Электрик 5 разряда отработал 175 часа. Электрик 6 разряда отработал 159 часов. Часовая тарифная ставка электрика 5 разряда 200 руб. Часовая тарифная ставка электрика 6 разряда – 250 руб. Определить заработок работников за месяц.

1. Заработок электрика 5 разряда за месяц составит
2. Заработок электрика 6 разряда за месяц составит
3. Повременно-премиальная система.

|  |  |
| --- | --- |
|  | (28) |

Премия выплачивается при условии выполнения установленных количественных и качественных показателей.

Пример 9

Два дежурных электрика 5 и 6 разрядов отработали за месяц на стройке по 175 часов каждый.

Часовая тарифная ставка электрика 5 разряда 200 руб

Часовая тарифная ставка электрика 6 разряда – 250 руб

Размер премии - 20% тарифного заработка за обеспечение безаварийной работы электрооборудования и сетей электроснабжения. Условия премирования работниками выполнены.

– Заработок электрика 5 разряда за месяц составит

– Заработок электрика 6 разряда за месяц составит

1. Для оплаты труда инженерно-технических работников, младшего обслуживающего персонала, охраны применяются следующие формы оплаты труда:

– окладная система.

Размер заработка рассчитывается по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (29) |

Где

О – размер месячного оклада по штатному расписанию, руб.

– количество рабочих дней в месяце

– количество фактически отработанных работником дней.

Пример 9

Работнику установлен оклад 20000 руб. По графику 5-дневной рабочей в апреле из 20 рабочих дней он отработал 14 дней (6 дней болел). Определить размер заработка рабочего за месяц

– Окладно-премиальная система.

Размер заработка считается по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (30) |

Пример 10

Работнику установлен оклад 25000 руб. По графику 5-дневной рабочей недели в марте из 20 рабочих дней он отработал 16 дней (по причине болезни). Установленный размер премии 50%. Определить размер заработка рабочего за месяц

Коллективная (бригадная) форма оплаты труда

Предусматривает выплату вознаграждения по коллективным конечным результатам. Коллективная форма основывается на той же тарифной системе, что и индивидуальная.

Коллективная оплата может быть:

– сдельной;

– повременной.

Распределение коллективного заработка между членами бригады может производиться следующими способами:

1. – оплата поровну – пропорционально отработанному времени.

Применяется на технологически однотипных, одинаковых по сложности работах, например, на штамповке.

Расчет зарплаты каждому работнику производится в следующей последовательности:

– Определяется количество отработанных бригадой человеко-часов:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (31) |

– Определяется стоимость 1 человеко-часа

|  |  |
| --- | --- |
|  | (32) |

Где

– сумма, заработанная бригадой за месяц, руб.

– Определяется заработная плата за месяц каждого члена бригады

|  |  |
| --- | --- |
|  | (33) |

Пример 11

В бригаде работают 3 токаря 3 разряда. Общий бригадный заработок за месяц составил 82000 руб. 1-й работник отработал 170 час. 2-й работник отработал 152 час, 3-й работник отработал 160 часов за месяц. Определить заработную плату каждого работника бригады.

– Определяется количество отработанных бригадой человеко-часов:

– Определяется стоимость 1 человеко-часа

– Определяется заработная плата за месяц каждого члена бригады

1. Оплата труда в соответствии с присвоенными рабочим тарифными разрядами и фактически отработанным временем

Используется в том случае, если рабочие в бригаде имеют разные разряды и выполняют разные по сложности работы.

Расчет заработка производится в следующей последовательности:

– определяется тарифная заработная плата каждого члена бригады:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (34) |

Где

Т – количество часов, отработанных рабочим за месяц

– Определяется сумма заработка по тарифу всех рабочих:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (35) |

– определяется коэффициент корректировки, позволяющий корректировать заработную плату по тарифу каждого члена бригады относительно фактической заработной платы бригады

|  |  |
| --- | --- |
|  | (36) |

– определяем размер заработной платы для каждого рабочего:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (37) |

Пример 12

На участке механической обработки деталей работают 3 фрезеровщика – 3, 4 и 5 разряда. Общий бригадный заработок за месяц составил 91000 руб. Рабочий 3 разряда отработал 170 часов; рабочий 4 разряда отработал 152 часа; рабочий 5 разряда отработал 160 часов. Часовые тарифные ставки работников 3,4 , 5 разрядов соответственно 200, 210, 220 руб.

Определить размер заработной платы каждого работника бригады.

– Определяется тарифная заработная плата каждого члена бригады:

– Определяется сумма заработка по тарифу всех рабочих:

– Определяется коэффициент корректировки, позволяющий корректировать заработную плату по тарифу каждого члена бригады относительно фактической заработной платы бригады

– Определяется размер заработной платы для каждого рабочего:

***КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:***

1. Что представляют собой номинальная заработная плата; реальная заработная плата?
2. Какие нормативные документы включает в себя тарифная система?
3. Какие существуют формы оплаты труда в зависимости от способа начисления?
4. Назвать разновидности сдельной и повременной оплаты труда и способы начисления зарплаты каждой разновидности.
5. Как начисляется заработная плата ИТР и служащим?
6. Назвать разновидности коллективной (бригадной) формы оплаты труда
7. Какими способами может производиться распределение коллективного заработка между членами бригады?

**ЛЕКЦИЯ**

**СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)**

**План**

1. Экономическая сущность себестоимости продукции. Виды себестоимости
2. Классификация затрат (издержек) на производство продукции
3. Порядок расчета расходов для включения в себестоимость продукции
4. Калькулирование себестоимости продукции
5. Определение точки безубыточности производства

Экономическая сущность себестоимости продукции.

Виды себестоимости

Издержки производства – это стоимостная оценка затрат на сырьё, материалы, энергию, трудовые ресурсы, израсходованные в процессе производства и сбыта продукции.

Себестоимость продукции – это выраженная в денежной форме совокупность затрат на её производство и реализацию.

В зависимости от стадий готовности продукции различают следующие виды себестоимости:

Технологическая себестоимость – это затраты, которые непосредственно связаня с осуществлением технологического процесса изготовления изделия. Необходимость расчета технологической себестоимости возникает при экономическом обосновании применяемого технологического процесса.

|  |  |
| --- | --- |
|  | (38) |

Где

М-затраты на материалы, руб;

О - стоимость возвратных отходов, руб;

ПИ и ПФ - стоимость покупных изделий и полуфабрикатов, руб;

Зо- основная зарплата производственных рабочих, руб;

Зд- дополнительная зарплата производственных рабочих, руб;

Ос/с - отчисления от зарплаты во внебюджетные фонды, руб;

Рсэо – расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, руб.

Цеховая себестоимость – это затраты цеха (цехов), связанные с изготовлением изделия.

|  |  |
| --- | --- |
|  | (39) |

Где

– расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, руб.

- цеховые расходы;

Заводская (производственная) себестоимость– это затраты предприятия, связанные с изготовлением изделия.

|  |  |
| --- | --- |
|  | (40) |

где

- общезаводские (общехозяйственные) расходы;

Полная (коммерческая) себестоимость. – это затраты предприятия, связанные с изготовлением и реализацией изделия.

|  |  |
| --- | --- |
|  | (41) |

где:

- коммерческие расходы.

**Классификация затрат (издержек) на производство продукции**

Существует несколько принципов классификации затрат, включаемых в себестоимость:

1. По элементам затрат – для исчисления себестоимости продукции по производству в целом, безотносительно к конкретному виду продукции и месту возникновения затрат.

Группировка по экономическим элементам:

– материальные затраты;

– затраты на оплату труда;

– отчисления на социальные нужды;

– амортизация основных фондов;

– прочие затраты

1. Группировка по статьям калькуляции отражает затраты на конкретный вид продукции. Используется при расчете цены.

В планировании, учете и калькулировании себестоимости продукции применяются различные группировки затрат в разрезе калькуляционных статей.

Причем состав и содержание этих статей зависят от специфики отрасли.

Предприятия имеют право самостоятельно устанавливать статья калькуляции.

Примерная форма калькуляции приведена в таблице.

Таблица 15– Плановая калькуляция единицы изделия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №пп | Основные стадии затрат и элементы цены | Сумма  (руб.) |
| 1 | Сырье и материалы (за вычетом возвратных отходов). |  |
| 2 | Покупные комплектующие изделия и ПФ. |  |
| 3 | Всего материальных затрат |  |
| 4 | Основная зарплата производственных рабочих. |  |
| 5 | Дополнительная зарплата производственных рабочих. |  |
| 6 | Отчисления во внебюджетные фонды |  |
| 7 | Всего затрат на заработную плату (стр.4+стр.5+стр.6) |  |
| 8 | Итого прямых затрат (стр. 3 + стр. 7) |  |
| 9 | Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования |  |
| 10 | Итого технологическая себестоимость (стр. 8+стр.9) |  |
| 11 | Цеховые расходы. |  |
| 12 | Итого цеховая себестоимость (стр.10+стр. 11) |  |
| 13 | Общехозяйственные расходы |  |
| 14 | Итого косвенных затрат (стр.9+стр.11+стр.13) |  |
| 15 | Итого производственная себестоимость (стр.12+ стр.13) |  |
| 16 | Коммерческие (внепроизводственные) расходы. |  |
| 17 | Итого полная (коммерческая) себестоимость (стр.15+стр.16) |  |

1. По отношения к технологии производства затраты делятся на:

– основные затраты;

– накладные затраты.

Основными называются такие затраты, которые непосредственно связаны с технологией изготовления продукции (стоимость потребляемых сырья и материалов, комплектующих изделий; зарплата, начисленная производственным рабочим; амортизационные отчисления по производственному оборудованию, расходы на технологическую электроэнергию, технологическое топливо, затраты на ремонт оборудования, и.т.д.).

Накладными называются затраты, связанные с управлением и обслуживанием производства в цехах, отделах, а также по всему предприятию в целом (зарплата административно-управленческого персонала, расходы по командировкам, канцелярские, и прочие расходы).

1. В зависимости от объема производства затраты делятся на:

– условно-постоянные;

– переменные.

Условно-постоянные затраты не зависят от изменения объема выпуска продукции (зарплата административно-управленческого персонала, амортизация основных фондов, и.т.д.)

Переменные затраты зависят от объема выпуска продукции и растут вместе с ним (затраты на материалы, комплектующие изделия, зарплата основных производственных рабочих при сдельной оплате, и.т.д.)

1. По способу включения в себестоимость продукции расходы делятся на:

– прямые расходы;

– косвенные расходы.

Эта классификация затрат положена в основу составления калькуляций.

К прямым расходам относятся затраты связанные с изготовлением единицы продукции, и поэтому могут быть непосредственно на конкретное изделие:

- основные материалы,

- покупные комплектующие изделия,

- зарплата производственных рабочих (Зо, Зд, Ос/с),

- расходы на специальную оснастку и освоение производства.

К косвенным расходам относятся затраты, которые невозможно отнести непосредственно на себестоимость конкретного изделия:

- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (Pсэо),

- цеховые расходы (Pц),

- общезаводские расходы (Pз),

- внепроизводственные расходы (Pком).

**Порядок расчета расходов для включения в себестоимость продукции**

Расчёт прямых расходов

1. Затраты на материалы определяются путем умножения нормы расхода материалов на цену 1 кг с учётом транспортно-заготовительных расходов.

|  |  |
| --- | --- |
|  | (42) |

Где

– коэффициент, учитывающий транспортно-заготовительные расходы;

–расхода материала по норме кг.

– цена 1 кг.материалов, руб.

1. Стоимость отходов определяется путем умножения величины отходов в кг на цену 1кг отходов.

|  |  |
| --- | --- |
|  | (43) |

Где

– использованный материал, кг.

– цена 1 кг.отходов, руб.

**Пример 1**

Масса заготовки 4 кг. Масса отхода 1 кг. Цена 1 кг. материала 170 руб., цена 1 кг. отходов 80 руб. Рассчитать затраты на основные материалы при выпуске 100 штук изделий.

, руб.

1. Основная зарплата на изделие — это есть сдельная расценка изделия, для определения которой можно составить расчетную таблицу по наименованиям операций: (см. операции техпроцесса)

Таблица 16– Расчет сдельной расценки на изделие

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №опер. | Наименование операции | Разряд работы | Часовая тарифная ставка, руб. | . ,час | Расценка , руб. |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| И т.д. |  |  |  |  |  |
| Рсд | Итого |  |  |  |  |

Сдельная расценка определяется по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (44) |

|  |  |
| --- | --- |
|  | (45) |

Расчёт косвенных (накладных) расходов

Косвенные расходы распределяются между отдельными видами продукции пропорционально основной зарплате производственных рабочих.

Порядок распределения косвенных расходов пропорционально основной заработной плате основных производственных рабочих следующий:

1. Определяется процент косвенных расходов, который покажет, в каком отношении находятся эти расходы () к основной заработной плате основных производственных рабочих ():

|  |  |
| --- | --- |
|  | (46) |

1. Определяются расходы, приходящиеся на одно изделие:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (47) |

где

ЗПо – заработная плата основных производственных рабочих, включаемая в себестоимость единицы продукции, руб.

**Пример 2**

Сумма расходов на содержание и эксплуатацию оборудования за месяц составляет 3560 рублей. Фонд заработной платы основных производственных рабочих за месяц 55000 рублей. Заработная плата основных рабочих, включаемая в стоимость одного изделия – 7,8 рублей. Определить, какая сумма расходов на содержание и эксплуатацию оборудования будет включена в себестоимость единицы продукции?

1. Определяется процент косвенных расходов, который покажет, в каком отношении находятся эти расходы () к основной заработной плате основных производственных рабочих ():

|  |  |
| --- | --- |
|  | (48) |

1. Определяются расходы, приходящиеся на одно изделие:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (49) |

Вывод: В себестоимость единицы продукции будет включаться 5,05 рублей расходов на содержание и эксплуатацию оборудования.

**Калькулирование себестоимости продукции**

Калькуляция – это документ, применяемый в системе бухгалтерского учета для расчетов себестоимости единицы изделия. Калькуляция составляется по принятой на предприятии форме, а также на основании Единых требований по составу и группировке затрат. Эти требования содержатся в Положении о составе затрат по производству и реализации продукции, включаемых в себестоимость продукции

**Пример 3**

Годовая программа выпуска продукции предприятия 4000 шт. изделий. Годовой расход основных материалов 900000 руб. За год израсходовано комплектующих на сумму 400000 руб. Фонд годовой тарифной заработной платы основных рабочих 1400000 руб. Общий годовой фонд заработной платы основных производственных рабочих 15000000 руб. Сумма накладных общехозяйственных расходов за год составила 12000000 руб. Коммерческие расходы составляют 2% от заводской себестоимости изделия. Определить технологическую, производственную и полную себестоимость изделия.

1. Определяем расход материалов на 1 изделие:
2. Определяем расход комплектующих на одно изделие:
3. Определяем размер основной заработной платы основных производственных рабочих для включения в себестоимость единицы продукции
4. Определяем технологическую себестоимость:
5. Определяем процент накладных цеховых расходов от основной заработной платы основных производственных рабочих.
6. Определяем накладные цеховые расходы, включаемые в себестоимость единицы продукции:
7. Определяем заводскую себестоимость изделия:

1. Определяем накладные коммерческие расходы
2. Определяем полную себестоимость изделия:

Оформим расчеты в таблице:

Таблица 17– Плановая калькуляция изделия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №пп | Основные стадии затрат и элементы цены | Сумма  (руб.) |
| 1 | Сырье и материалы | 225 |
| 2 | Покупные комплектующие изделия и ПФ. | 225 |
| 3 | Всего материальных затрат | 450 |
| 4 | Основная зарплата производственных рабочих. | 350 |
| 5 | Итого технологическая себестоимость (строка 3 + строка 4) | 800 |
| 6 | Цеховые расходы. | 305 |
| 7 | Итого производственная себестоимость (стр.5+ стр.6) | 1260 |
| 8 | Коммерческие (внепроизводственные) расходы. | 25,2 |
| 9 | Итого полная (коммерческая) себестоимость  (стр.7 +стр.8) | 1285 |

**Пример 4**

Годовая программа выпуска продукции предприятия 15000 шт. изделий. Годовой расход основных материалов 150 тыс. руб. За год израсходовано комплектующих на сумму 900 тыс. руб. Фонд годовой тарифной заработной платы основных рабочих 12000 тыс. руб. Общий годовой фонд заработной платы основных производственных рабочих 15000 тыс. руб. Размер дополнительной заработной платы составляет 11% от основной зарплаты основных производственных рабочих. Размер отчислений во внебюджетные фонды принять согласно действующим на данный момент нормам. Сумма расходов на содержание и эксплуатацию оборудования за год составила 300 тыс. руб. Годовые цеховые расходы 1700 тыс. руб. Определить технологическую и цеховую себестоимость изделия.

1. Определяем материальные затраты на единицу продукции
2. Определяем стоимость комплектующих изделий на единицу продукции:
3. Определяем размер основной заработной платы основных производственных рабочих:
4. Определяем размер дополнительной заработной платы основных производственных рабочих:
5. Определяем размер отчислений во внебюджетные фонды:
6. Определяем процент расходов на содержание и эксплуатацию оборудования, включаемых в себестоимость изделия:
7. Определяем расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, включаемые в себестоимость единицы продукции:
8. Определяем технологическую себестоимость изделия:
9. Определяем процент цеховых расходов, включаемых в себестоимость изделий:
10. Определяем размер цеховых расходов, включаемых в себестоимость:
11. Определяем цеховую себестоимость изделия:

Результаты расчетов оформим в таблице:

Таблица 18 – Расчет технологической и цеховой себестоимости изделия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №пп | Основные стадии затрат и элементы цены | Сумма  (руб.) |
| 1 | Сырье и материалы | 10 |
| 2 | Покупные комплектующие изделия и ПФ. | 6 |
| 3 | Всего материальных затрат | 16 |
| 4 | Основная з/п производственных рабочих. | 800 |
| 5 | Дополнительная заработная плата | 88 |
| 6 | Отчисления во внебюджетные фонды | 266,4 |
| 7 | Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования | 16 |
| 8 | Итого технологическая себестоимость (стр 3 + стр4+стр5+стр6+стр7) | 1186,4 |
| 9 | Цеховые расходы | 90,4 |
| 10 | Итого цеховая себестоимость (стр.8+ стр.9) | 1276,8 |

**Определение точки безубыточности производства**

Для определения зависимости между изменениями объема продаж, затрат и чистой прибыли проводят анализ безубыточности. Точка безубыточности соответствует такому объему продаж, при котором предприятие в состоянии покрыть все свои затраты, не получая прибыли.

Таким образом, точка безубыточности – это минимальный уровень сбыта, при котором отсутствует убыток, нонет и прибыли.

Для одного изделия точка безубыточности определяется по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (50) |

где– объем реализации продукции, при котором предприятие не имеет убытков, а также и прибыли

С – постоянные расходы предприятия, не зависящие от объема производства

 – коэффициент, выражающий соотношение между переменными расходами предприятия, зависящими от объема производства, V, и объемом реализации R:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (51) |

**Пример 5**

Предприятие выпускает 200000 штук изделий в месяц. Переменные затраты 27,2 млн. руб. Постоянные затраты 4,85 млн. руб. Оценить варианты цен: 100, 200, 300 рублей.

Определим пороговое количество товара (ПКТ, точку безубыточности) при цене 200 руб.:



Определим ПКТ при цене 300 руб.:



Цена в 100 рублей неприемлема, т.к. ни при каких объемах не покрывает затрат.

При цене 200 руб. затраты на выпуск покрываются выручкой от продажи 75,7 тыс. шт.. При выпуске более, чем 75,5 тыс шт., предприятие получает прибыль.

Если цену увеличить до 300 руб., то объем безубыточности уменьшится до 29,6 тыс. шт. Но необходимо по кривой спроса проверить, будет ли продукция пользоваться спросом по этой цене.

**Пример 6**

Рассчитать точку безубыточности и ожидаемый объем прибыли при следующих исходных данных:

Таблица 19 – Исходные данные для расчета точки безубыточности и ожидаемого объема прибыли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №пп | Показатели | Значение, руб |
| 1 | Материальные затраты | 45 |
| 2 | Комплектующие изделия | 15 |
| 3 | Заработная плата основных производственных рабочих | 60 |
| 4 | Отчисления во внебюджетные фонды | 23 |
| 5 | Затраты на упаковку | 10 |
| 6 | Итого переменные затраты (на одно изделие) | 153 |
| 7 | Арендная плата за год | 2000000 |
| 8 | Заработная плата административно-управленческого персонала | 6000000 |
| 9 | Амортизация основных фондов | 1500000 |
| 10 | Итого постоянные затраты (на весь объем производства) | 9500000 |
| 11 | Цена изделия | 205 |

1. Определяем величину переменных затрат
2. Определяем маржинальную прибыль на единицу продукции
3. Определяем величину постоянных затрат:

Определяем точку безубыточности (пороговое количество товара):

Определяем ожидаемую прибыль при объеме продаж N= 300000 штук:

Таким образом, точка безубыточности составит 182692 штуки. Ожидаемая прибыль при объеме продаж 300000 штук составит 6100000 руб.

Принятие управленческих решений на основе анализа затрат

Минимизации затрат и увеличению прибыли содействует оптимизация выбора между собственным производством и приобретением комплектующих деталей, запасных частей, полуфабрикатов, услуг |и т.д. Для решения проблемы «производить или покупать» также может быть использован маржинальный анализ.

**Пример 7**

Для ремонта техники требуются соответствующие дета­ли. Если их изготовлять собственными силами, то постоянные затра­ты на содержание оборудования составят 200 тыс. руб. в год, а переменные расходы на единицу продукции — 100 руб. Готовые детали в неограниченном количестве можно приобрести по 150 руб. за еди­ницу. Какое решение более выгодно?

Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо приравнять затраты по обоим вариантам.

Стоимость приобретенных деталей можно выразить следующим образом:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (52) |

где b - цена одной детали;

х - требуемое количество деталей в год.

Себестоимость производства деталей будет включать постоянные и переменные затраты:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (53) |

Определим, при какой потребности в деталях стоимость их приобретения и производства совпадет:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (54) |





.

Расчеты показывают, что при годовой потребности в 4000 ед. рас­ходы на закупку деталей совпадут с себестоимостью их производства. При потребности свыше 4000 ед. в год более экономным является собственное производство, а при меньшей потребности для предприятия более выгодно их покупать.

Для окончательного принятия решения нужно учитывать такие факторы, как мощность предприятия, качество продукции, колебания объемов, создание или сокращение рабочих мест и т.д.

***КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:***

1. Что показывает точка безубыточности?
2. Как определяется точка безубыточности (пороговое количество товара)?
3. Какова связь точки безубыточности с затратами предприятия?
4. Определение себестоимости продукции. Её разновидности.
5. Классификация затрат по статьям калькуляции
6. Классификация затрат по экономическим элементам
7. Какие затраты называются переменными, какие - постоянными и почему?
8. Как классифицируются затраты по способу включения в себестоимость продукции?
9. Какие расходы относятся к косвенным? Как включаются в себестоимость продукции косвенные расходы?
10. Какие расходы относятся к прямым? Как включаются в себестоимость продукции прямые расходы?
11. Как определяется полная себестоимость продукции?
12. Как определяется технологическая себестоимость?
13. Какие затраты включаются в цеховые расходы?
14. Как определяется заводская (производственная) себестоимость?
15. Назвать пути снижения себестоимости продукции.

**ЛЕКЦИЯ**

**ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Методы ценообразования и анализа цен на предприятии

Затратные методы ценообразования

Схему ценообразования можно представить следующим образом:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Себестоимость полная | Прибыль плановая | Акцизный налог (для подакцизных товаров) | Налог на добавленную стоимость | Наценка торговая |
| Сп | Р-рентабельность, % | Акц | НДС | Нт |
| Цена оптовая  Цо=Сп+Ппл, руб. | |  |  |  |
| Цена оптовая отпускная  Цоо=Цо+Акц+НДС, руб. для подакцизных товаров  Цоо=Цо+ НДС, руб для не подакцизных товаров | | | |  |
| Цена розничная  Црозн=Цоо+Нт, руб. | | | | |

Цена - это сумма денег, уплачиваемых покупателем за единицу покупаемого товара.

|  |  |
| --- | --- |
| Задачи ценообразования: | обеспечение выживаемости;  завоевание лидерства по показателям качества товаров;  завоевание лидерства по объему продажи;  максимизация прибыли. |
| Методы ценообразования: | «средние издержки + наценка» (затратный метод);  метод обеспечения целевой прибыли;  метод на основе ощущаемой ценности  на основе цен конкурентов. |
| Виды ценовых стратегий: | «снятие сливок»;  конкурентных цен;  следование за лидером;  дифференцированных цен;  единых и эластичных цен;  массовых закупок |

В условиях рынка нижний предел цены на продукцию определяется издержками производства, а верхний – уровнем спроса на данный товар.

**Пример 1**

Издержки на производство и реализацию продукции – 1200 руб. Рентабельность – 12 %. НДС – 18%. Торговая наценка составляет 12% от оптовой отпускной цены. Определить оптовую, оптовую отпускную и розничную цену. Результаты представить в виде таблицы.

1. Определяем плановую прибыль
2. Определяем оптовую цену:
3. Определяем НДС
4. Определяем оптовую отпускную цену
5. Определяем размер торговой наценки
6. Определяем размер розничной цены

Расчет розничной цены можно представить в форме таблицы:

Таблица 20 – Планирование рыночной цены

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № пп | Основные статьи затрат и элементы цены | Сумма, руб. |
| 1 | Полная (коммерческая) себестоимость (Спол) | 1200 |
| 2 | Плановая прибыль (% от Спол.) Ппл | 144 |
| 3 | Оптовая цена изделия (строка 1 + строка 2) | 1300 |
| 4 | Налог на добавленную стоимость  (НДС=18% к оптовой цене) | 241,92 |
| 5 | Отпускная цена (строка 3 + строка 4) Цо | 1585,92 |
| 6 | Наценка посреднической организации (% от оптовой цены) | - |
| 7 | Оптовая рыночная цена (строка 5 + строка 6) | 1585,92 |
| 8 | Наценка торговой организации (% к оптовой рыночной цене) Нт | 190,3 |
| 9 | Розничная цена (строка 7 + строка 8) Црозн. | 1776,25 |

***КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:***

1. Что представляет собой рыночная цена? Какова структура цены?
2. Назвать основные разновидности цен.
3. Как рассчитывается оптовая цена?
4. Как рассчитывается отпускная цена?
5. Как рассчитывается розничная цена?
6. Сущность затратного метода ценообразования

**ЛЕКЦИЯ**

**ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ**

**План**

1. Система прибылей на предприятии
2. Система показателей рентабельности

**Система прибылей на предприятии**

На предприятии функционирует целая система прибылей и доходов. Следует различать:

1. Прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг)

()представляет собой разницу между выручкой от реализации и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость;

Плановая прибыль предприятия от реализации годового объема продукции определяется по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
| , руб. | (55) |

где

— количество реализованной продукции, шт. (годовая программа выпуска изделий)

— оптовая цена одного изделия, руб.

– себестоимость одного изделия, руб.

1. Прибыль от прочей реализации ()– представляет собой прибыль, полученную от реализации основных фондов, нематериальных активов, отходов, и.т.д.

Прибыль от прочей реализации определяется как разность между выручкой от реализации и затратами на эту реализацию.

1. Доходы от внереализационных операций ( )включают:

– доходы от сдачи имущества в аренду;

– доходы, полученные от долевого участия в деятельности других предприятий, доходы по ценным бумагам, принадлежащим предприятию.

– штрафы, пени, неустойки, присужденные или признанные должником

– и.т.п. доходы

1. Расходы на внереализационные операции ()включают:

– убытки от хищений, виновники которых не установлены;

– Признанные штрафы, пени, неустойки

–и.т.п. расходы

Балансовая прибыль представляет собой сумму прибылей от реализации продукции, от прочей реализации и доходов по внереализационным операциям за вычетом расходов по ним

|  |  |
| --- | --- |
|  | (56) |

1. Расчетная (чистая) прибыль определяется как разница между балансовой прибылью () и общей суммой налоговых отчислений ().

|  |  |
| --- | --- |
|  | (57) |

**Пример 1**

Оптовая отпускная цена изделия 820 рублей. Полная себестоимость 412 рублей. За год выпускается 5000 штук изделий.

Определить годовую прибыль промышленного предприятия.

**Пример 2**

Оптовая отпускная цена изделия А 320 руб. Годовой выпуск изделия А 10 тыс. шт. Полная себестоимость изделия А 112 руб. Годовой выпуск изделия Б 12 тыс. шт. Оптовая отпускная цена изделия Б 450 руб. Полная себестоимость изделия Б 230 руб. Определить общую прибыль за год.

1. Определяем прибыль от реализации изделия А
2. Определяем прибыль от реализации изделия Б
3. Определяем общую прибыль за год

**Пример 3**

Годовой выпуск изделия 5000 шт. Прибыль от реализации годового выпуска продукции 532 тыс. руб. Оптовая цена изделия (без НДС) 720 руб. Определить полную себестоимость одного изделия.

1. Определяем прибыль на единицу продукции:
2. Определяем полную себестоимость одного изделия:

**Пример 4**

Какую прибыль может получить предприятие при выпуске 14000 штук изделий, если постоянные затраты предприятия 960,9 тыс. руб. переменные затраты на единицу продукции 185 руб. Рыночная цена единицы продукции 280 рублей.

Таблица 21 – Исходные данные

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №пп | Показатели | Обозначения | Значение |
| 1 | Выпуск изделий, шт. | N | 14000 |
| 2 | Рыночная цена единицы продукции, руб. | Ц | 280 |
| 3 | Переменные затраты на единицу продукции, руб. |  | 185 |
| 4 | Постоянные затраты предприятия (на весь выпуск), тыс. руб. |  | 960,9 |

**Система показателей рентабельности**

Рентабельность – это важнейший относительный показатель эффективности производства.

Таблица 22 – Показатели рентабельности предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Формула расчета | Пояснения |
| Общая рентабельность производства | Где  – балансовая прибыль, руб.  , – среднегодовая стоимость основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств | Характеризует эффективность производственной деятельности предприятия, уровень использования им производственных фондов. Показывает, сколько прибыли в % получает предприятие с одного вложенного в производство рубля производственных фондов. |
| Рентабельность  конкретного вида продукции | Где – годовая балансовая прибыль по данному изделию, руб.  – полная себестоимость годового выпуска данного вида продукции, руб | Показывает, сколько прибыли получает предприятие с одного вложенного в производство этого изделия рубля затрат |
| Рентабельность всей товарной продукции | Где балансовая прибыль общего годового выпуска товарной продукции, руб.  – полная себестоимость общего годового выпуска товарной продукции, руб. | Показывает, сколько прибыли получает предприятие с одного вложенного в производство общего объёма товарной продукции рубля затрат |
| Расчетная  рентабельность | Где – чистая прибыль, руб. | Показывает, сколько чистой прибыли (в %) получает предприятие с одного вложенного в производство рубля производственных фондов |

В условиях конкуренции предприятие повышает рентабельность каждого вида продукции и всей товарной продукции за счет снижения затрат на производства.

**Пример 5**

Прибыль, приходящаяся на 1 изделие 1400 руб. Полная себестоимость 7600 руб. Определить рентабельность изделия.

**Пример 6**

Оптовая цена (без НДС) 8000 рублей. Полная себестоимость изделия 1000 рублей. Определить рентабельность изделия.

***КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:***

1. Что подразумевается под понятием «прибыль от реализации продукции? Как рассчитывается этот показатель?
2. Что включает балансовая прибыль предприятия?
3. Назвать разновидности рентабельности.
4. Как определяется рентабельность продукции?
5. Как определяется рентабельность производственных фондов?

**ЛЕКЦИЯ**

**ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**План**

1. Сущность маркетинга организации
2. Концепции маркетинговой деятельности

**Сущность маркетинга организации**

Маркетинг - это система организации и управления производственной и сбытовой деятельностью предприятий, изучение рынка с целью формирования и удовлетворения спроса на продукцию и услуги и получение прибыли.

В качестве функции управления маркетинг имеет не меньшее значение, чем любая деятельность, связанная с финансами, производством, научными исследованиями, материально-техническим снабжением и т.д.

В качестве концепции управления (философии бизнеса) маркетинг требует, чтобы компания рассматривала потребление как «демократический» процесс, при котором потребители имеют право «голосовать» за нужный им продукт своими деньгами. Это определяет усᴨȇх компании и позволяет оптимально удовлетворить потребности потребителя.

Поскольку маркетинг - это способ убедить массы сделать покупку, большинство ошибочно отожествляют данное понятие со сбытом и стимулированием. Разница заключается в следующем: сбыт, главным образом, предполагает контакт лицом к лицу - продавец имеет дело с потенциальными покупателями. Маркетинг использует средства массовой информации и другие способы, чтобы завладеть вниманием и убедить многих людей - людей, которые могут вообще не иметь никакого прямого контакта ни с кем из компании данного сбытовика. Создавая спрос. Эффективные советы и рекомендации по маркетингу ваших товаров и услуг.

Маркетинг - явление сложное, многоплановое и динамичное. Этим объясняется невозможность в одном универсальном определении дать полную, адекватную его сущности, принципам и функциям характеристику маркетинга.

Из сущности маркетинга вытекают основные принципы. Однако в отечественной и зарубежной литературе под «принципами маркетинга» понимаются достаточно различные вещи. Рассмотрев позиции различных авторов, сравнив их, выделим следующие основополагающие принципы:

1. Тщательный учет потребностей, состояния и динамики спроса и рыночной конъюнктуры при принятии экономических решений;

2. Создание условий для максимального приспособления производства к требованиям рынка, к структуре спроса (причем исходя не из сиюминутной выгоды, а из долгосрочной ᴨȇрсᴨȇктивы);

3. Воздействие на рынок, на покупателя с помощью всех доступных средств, прежде всего рекламы.

Маркетинговая деятельность представляет собой комплекс мероприятий, ориентированных на исследование таких вопросов, как:

* анализ внешней (по отношению к предприятию) среды, в которую входят рынки, источники снабжения и многое другое; анализ потребителей, как актуальных (действующих, покупающих продукцию предприятия), так и потенциальных (котоҏыҳ еще требуется убедить стать актуальными);
* изучение существующих и планирование будущих товаров, то есть разработка концепций создания новых товаров или модернизации старых, включая ассортимент их и параметрические ряды, упаковку и т.д. устаревшие, не дающие заданной прибыли товары, снимаются с производства и экспорта;
* планирование товародвижения и сбыта, включая создание, если это необходимо, соответствующих сбытовых сетей со складами и магазинами, а так агентских сетей; обесᴨȇчение формирование спроса и стимулирования сбыта (фосстис) путем комбинации рекламы, личной продажи, престижных некоммерческих мероприятий («паблик рилейшнз») и разного рода экономических стимулов, направленных на покупателей, агентов и непосредственных продавцов;
* обесᴨȇчение ценовой политики, заключающейся в планировании систем и уровней цен на экспортируемые товары, определении «технологии» использования цен, сроков кредита, скидок и т.д.;
* удовлетворение технических и социальных норм страны, импортирующей товары предприятия, что означает обязанность обесᴨȇчить должные уровни безопасности использования товара и защиты окружающей среды;
* соответствие морально-этическим правилам; должный уровень потребительских свойств товара;
* управление маркетинговой деятельностью (маркетингом) как системой, т.е. планирование, выполнение и контроль маркетинговой программы и индивидуальных обязанностей каждого участника работы предприятия, оценка рисков и прибылей, эффективности маркетинговых решений;

Процесс маркетинга начинается с изучения покупателя и выявления его потребностей, а завершается приобретением товара покупателем и удовлетворением его выявленных потребностей.

Рынок, на котором действуют субъекты маркетинга, можно разделить на «рынок продавца», где предприятие реализует собственную продукцию, и «рынок покупателя», на котором оно приобретает нужные производственные компоненты. Итак, маркетинг в главной мере выгоден и продавцам и покупателям товара.

Однако прежде чем устанавливать контакты с интересующими партнерами, необходимо установить:

- заинтересована ли в этом другая сторона;

- имеются ли технические средства связи (телефон, телефакс) и лицо, ответственное за связь.

Связь и деловое общение с действительными и потенциальными партнерами - важнейшая часть маркетинга.

**Концепции маркетинговой деятельности**

Задача управления маркетингом заключается в воздействии на уровень, время и характер спроса таким образом, чтобы это помогло организации в достижении стоящих ᴨȇред ней целей. Проще говоря, управление маркетингом -- это управление спросом. Выделяют пять основных подходов (концепций), на основе котоҏыҳ коммерческие организации осуществляют свою маркетинговую деятельность:

1. концепция совершенствования производства;

2. концепция совершенствования товара;

3. концепция интенсификации коммерческих усилий;

4. концепция маркетинга;

5. концепция социально-этичного маркетинга.

Использование каждой из них обязательно и, в ᴨȇрвую очередь, ставит вопрос о том, каким должно быть соотношение интересов производителей, потребителей и общества в целом. Ведь довольно часто эти интересы вступают в противоречие друг с другом.

1. Производственная концепция, или концепция совершенствования производства. Предприятия, придерживающиеся такой концепции, имеют преимущественно серийное или крупносерийное производство с высокой эффективностью и низкой себестоимостью, а продажа выпускаемых ими товаров производится с помощью многочисленных торговых предприятий. К основным предпосылкам существования этой концепции управления маркетинговой деятельности можно отнести следующие: а) большая часть реальных и потенциальных потребителей имеют невысокие доходы; б) спрос равен или немного превышает предложение; в) происходит быстрое снижение высоких производственных расходов (обычно по новой продукции), что приводит к завоеванию большей доли рынка.

2. Основная идея концепции совершенствования товара состоит в ориентации потребителей на те или иные товары или услуги, которые по техническим характеристикам и эксплуатационным качествам превосходят аналоги и тем самым приносят потребителям больше выгоды. Производители при этом направляют свои усилия на повышение качества своего товара, несмотря на более высокие издержки, а, следовательно, и цены. К факторам, поддерживающим существование такой концепции маркетинга, могут быть отнесены следующие: а) инфляция; б) монополистические ограничения рынка; в) быстрый моральный износ товаров.

3. Сбытовая концепция, или концепция интенсификации коммерческих усилий, предполагает, что потребители будут покупать предлагаемые товары в достаточном объеме лишь в том случае, если компанией приложены определенные усилия по продвижению товаров и увеличению их продаж.

4. Концепция маркетинга. Эта концепция приходит на смену сбытовой концепции и изменяет ее содержание. Разница между сбытовой концепцией и концепцией маркетинга состоит в следующем: деятельность, основанная на сбытовой концепции, начинается с имеющегося в распоряжении фирмы товара. Деятельность же, основанная на концепции маркетинга, начинается с выявления реальных и потенциальных покупателей и их потребностей. Фирма планирует и координирует разработку определенных программ, направленных на удовлетворение выявленных потребностей.

5. Социально-этическая концепция маркетинга, характерная для современного этапа развития человеческой цивилизации, базируется на новой философии предпринимательства, ориентированной на удовлетворение разумных, здоровых потребностей носителей платежеспособного спроса. Ее цель состоит в обесᴨȇчении долговременного благосостояния не только отдельного предприятия, но и общества в целом.

Выше ᴨȇречисленные концепции характеризуют различные ᴨȇриоды и основные социальные, экономические и политические ᴨȇремены, произошедшие в развитых странах в уходящем столетии. В качестве доминирующей тенденции произошедших изменений выступает ᴨȇренос акцента с производства и товара на сбыт, а также на проблемы, которые стоят ᴨȇред потребителями и обществом в целом.

**КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Сущность маркетинга организации
2. Перечислить концепции маркетинговой деятельности. дать краткую характеристику каждой из них.

**ЛЕКЦИЯ**

**ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ**

**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**План**

1. Определение и сущность менеджмента
2. Понятийный аппарат менеджмента
3. Виды и уровни менеджмента

**Определение и сущность менеджмента**

В упрощенном понимании, менеджмент может быть представлен как деятельность по достижению поставленных целей организации, используя труд, интеллект и мотивы поведения других людей.

В современном мире термин менеджмент употребляется для определения различных понятий:

Во-первых, менеджмент означает определенный вид деятельности по руководству людьми в различных организациях для достижения целей этих организаций.

Во-вторых, под менеджментом понимается область знаний, помогающих осуществить профессиональную деятельность по управлению достижением желаемого результата конкретной деятельности.

В-третьих, это понятие ассоциируется с определенной категорией людей (определенным социальным слоем), которые осуществляют работу по управлению.

Сегодня эта деятельность превратилась в самостоятельную профессию, область знаний — в самостоятельную дисциплину, а социальный слой — в весьма влиятельную общественную силу.

Однако приведенное выше представление менеджмента является слишком общим для понимания сущности и отличительных особенностей специфической деятельности по управлению организацией для достижения ее целей.

В литературе по менеджменту имеются различные определения этого понятия.

В качестве примеров рассмотрим ряд из них, получивших наибольшее распространение:

1. Менеджмент — это достижение целей организации посредством скоординированных усилий, работающих людей.

2. Менеджмент — это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную группу (организацию).

3. Менеджмент — это процесс планирования, организации руководства и контроля для достижения целей организации посредством скоординированного использования человеческих и материальных ресурсов.

Несмотря на различия, приведенные примеры определения менеджмента позволяют выделить его общие черты: обязательное наличие цели при управлении; особый, интеллектуальный характер этого вида деятельности; управление имеет место в организации. Кроме того, дополнительно к перечисленным общим чертам следует выделить в определении менеджмента присущую ему совокупность основных процессов управления: планирование, организация, руководство и контроль

Экономический механизм менеджмента включает три основных блока: внутрифирменное управление;

управление производством;

управление персоналом.

Характерные черты менеджмента отражают отличительные особенности управления предприятием, которые являются принципиальными при рассмотрении и описании его содержания:

Во-первых, менеджмент представляет собой особый вид деятельности, присущий рыночной экономике. При этом под менеджментом следует понимать профессиональное управление, существенными элементами которого, определяющими его особенности, являются всесторонний анализ и учет конкретных условий функционирования предприятия в процессе управлении (принятия управленческих решений), разработка, реализация и управление нововведениями, формулирование стратегии и тактики развития предприятия и т.д.

Во-вторых, менеджмент основывается на экономических методах управления, которые, в свою очередь, ориентированы на получение экономической выгоды (прибыли) или социального эффекта.

В-третьих, управление предприятием направлено на достижение эффективной организации труда при его функционировании, постоянное повышение производительности труда и качества продукции, которые являются главными элементами формирования конкурентных преимуществ предприятия, определяющими его позицию и успех на конкретном рынке.

В четвертых, менеджмент — это система гибкого управления, позволяющая предприятию своевременно перестраивать свою деятельность, чутко реагировать на конъюнктуру рынка, а также на изменение условий конкурентной борьбы и социальные факторы развития (страны, региона, отрасли и самого предприятия). Центральным звеном организации гибкого управления предприятием является развитие и повышение эффективности его маркетинговой деятельности, и использование маркетингового подхода в менеджменте.

В-пятых, менеджмент следует рассматривать как науку и искусство организации и координации совместной деятельности людей (персонала предприятия, его подразделений), умение работать с ними для достижения целей предприятия, используя наиболее подходящие для конкретных условий стили и методы руководства.

**Понятийный аппарат менеджмента**

В современной литературе по менеджменту широко употребляется понятие «организация», обозначающее группу людей, имеющих общую цель деятельности и являющуюся обобщением таких понятий как предприятие, фирма, корпорация, банк, институт, учреждение и т.п.

Понятие «менеджмент» часто соседствует с понятием «бизнес». Бизнес — это деятельность, направленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции или услуг. Управление бизнесом включает управление коммерческими, хозяйственными организациями. Наряду с этим понятием употребляется термин (практически его синоним), который можно перевести как «деловое администрирование». Понятие «менеджмент» применимо ко всем типам организаций, но если речь идет о государственных органах любого уровня, более правильно использовать термин, которое переводится как «государственное управление».

Бизнесмен — физическое лицо (конкретная личность), которое делает деньги, владея капиталом, находящимся в обороте и приносящим доход. Бизнесменом может быть деловой человек, в подчинении которого никто не находится, или собственник, который не занимает никакой должности в организации, но является владельцем ее акций и может быть членом ее правления.

Менеджер — специалист в области управления, занимающийся управлением организацией для получения экономической или социальной выгоды как профессиональной деятельностью. Он обязательно занимает постоянную оплачиваемую должность, в его подчинении находятся люди.

Предпринимательство является частным случаем бизнеса. Этот вид деятельности еще более связывается с личностью человека предпринимателя, который осуществляет бизнес, затевая новое дело, реализуя определенное нововведение, вкладывая собственные средства в новое дело (предприятие) и принимая на себя личный имущественный риск.

Различия между менеджером и предпринимателем будут очень велики, если менеджер тяготеет к бюрократическому стилю руководства, но они в определенной мере стираются, если он придерживается предпринимательского стиля управления. Главное отличие всё-таки остается и заключается в Том, что предприниматель имеет собственное дело. Менеджер, как правило, является служащим, которому владелец платит за труд. В широком смысле слова бизнесмен, предприниматель и менеджер означают человека, занимающегося активной деятельностью, приносящей ему в случае успеха материальные блага, в том числе: доход, прибыль, высокую заработную плату, дивиденды, премии и т. д

**Виды и уровни менеджмента**

При рассмотрении основных положений управления предприятием менеджмент может быть классифицирован по двум основным признакам (критериям): уровням управления и функциональным областям управленческой деятельности (видам менеджмента).

По уровням управления общий менеджмент (менеджмент предприятия) рассматривается на трех уровнях руководства предприятием (корпорацией): 1) высший уровень управления;

2) средний уровень управления;

3) нижний (операционный или технологический) уровень управления.

Состав функций, прав и обязанностей менеджеров на каждом уровне управления имеет свою специфику.

Высший уровень управления организацией (высшее руководство предприятия, корпорации) формирует цели, стратегию и политику предприятия, принимает решения по важнейшим вопросам, связанным с выпуском новых изделий, образованием филиалов (в том числе зарубежных), освоением новых рывков, взаимоотношениями с конкурентами и другими вопросами развития предприятия в настоящем и будущем.

Средний уровень управления обеспечивает разработку и реализацию оперативных планов, формирование и реализацию процедур внедрения принятых высшим руководством решений. Менеджеры среднего уровня управления имеют широкую свободу действий при реализации решений и планов, принятых высшим руководством.

Нижний уровень менеджмента обеспечивает непосредственное управление работой исполнителей. Менеджеры этого уровня (руководители групп, бригадиры, мастера и другие специалисты) обеспечивают выполнение оперативных планов и решений среднего звена управления.

Общий менеджмент на предприятии охватывает менеджмент предприятия (корпорации) в целом и соответственно включает все уровни и все функциональные области (сферы) управления.

По специфике управления предприятием (конкретной управленческой деятельности) различают следующие виды менеджмента, ориентированные на основные функциональные области:

• производственный или операционный менеджмент (в широком смысле отражения практической деятельности конкретного предприятия);

• маркетинговый менеджмент (как инструмент взаимодействия и адаптации хозяйственной деятельности предприятия к рынку);

• инновационный менеджмент (как обеспечивающий конкурентные преимущества и эффективность функционирования предприятия в конкурентной среде);

• финансовый менеджмент (управление финансовой деятельностью предприятия);

• управление персоналом и т.д.

Стратегический менеджмент представляет собой специфическую управленческую деятельность, входящую (как правило) в исключительную компетенцию высшего уровня управления и направлен на обеспечение достижения успеха предприятия в целом и ее структурных подразделений. Производственный менеджмент включает процесс управления производством, в том числе технологический менеджмент, и тесно связан с маркетинговым, инновационным и финансовым менеджментом в процессе организации и реализации управления предприятием.

Управление персоналом. Суть искусства менеджера состоит в том, чтобы суметь правильно организовать и направить действия персонала, найти эффективные методы согласования действий и усилий многих людей для достижения целей предприятия. Успех деятельности предприятия приходит тогда, когда квалифицированный менеджер порождает и организует активное поведение работников, а их взаимодействие обеспечивают эффективную производственную деятельность и целеустремленность. В силу этого важной составляющей общего менеджмента предприятия и одним из основных его видов является управление персоналом, рассматриваемое в рамках отдельной дисциплины.

**КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Определение и сущность менеджмента
2. На каких уровнях рассматривается менеджмент организации?
3. Перечислите виды менеджмента

**ЛЕКЦИЯ**

**СУЩНОСТЬ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**План**

1. **Принципы планирования**
2. **Содержание внутрифирменного планирования**
3. **Годовой план работы предприятия.**

**ПРИНЦИПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ**

В ГК РФ сказано, что предприятия все организационно - правовых форм самостоятельно осуществляют планирование своей работы.

Основными принципами планирования в условиях рынка являются:

1. Самостоятельность и экономическая ответственность за результатами производственно-хозяйственной деятельности.

2. Обоснованность долгосрочных планов на основе изучения рынка.

3. Планирование строится на системе договоров, которая является реальной основой краткосрочного планирования.

4. Прибыльность, самофинансирование.

5. Контроль за ходом реализации планов.

Планирование в условиях рынках – комплекс решений по самостоятельной выработке стратегии предприятия по определению, досрочных и краткосрочных целей предприятия, а также конкретные действия по реализации этих целей.

**СОДЕРЖАНИЕ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

С переходом к рыночным отношениям сущность планирования меняется.

Государственное планирование должно оставаться в базовых отраслях: в добывающих, в энергетике, в транспортном хозяйстве, в обороне; В других сферах планирования должно осуществляться **на уровне фирмы.** Это не означает, что совсем не должно быть влияния государства на планирование. Государственное планирование осуществляется с помощью налоговой системы, системы ценообразования, кредитной системы, системы дотаций и льгот. В рыночных условиях должно быть сохранено государственное прогнозирование и перспективное планирование с целью установления народно – хозяйственных пропорций, с целью соблюдения общественных интересов.

**Основными элементами внутрифирменного планирования являются:**

- **Прогнозирование.** Включает изучение экономикистраны в целом, перспектив развития отдельных отраслей, особенно той, в которой функционирует предприятие. На этой основе предприятие формирует общие цели развития.

Прогнозирование – это как бы взгляд в будущее, это рыночная стратегия фирмы.

- **Стратегическое планирование**

подразделяется на:

- долгосрочное;

- среднесрочное;

- краткосрочное.

Долгосрочный план охватывает пятилетний период. Он носит описательный характер и определяет общую стратегию предприятия, поскольку трудно делать конкретные расчеты на такой длительный срок. Долгосрочный план разрабатывается руководством предприятия, при этом проводится анализ возможностей развития новых производств, расширение производства, открытие филиалов, снижение издержек. Руководству предприятия спрогнозировать изменение номенклатуры.

Исходя из принятого долгосрочного плана, составляется **среднесрочный план** на 2 -3 года. В этом плане составляются планы производства по утвержденной номенклатуре. План содержит конкретные расчеты некоторых показателей.

**Краткосрочное планирование** охватывает годовой период времени. Он включает определение производства по подробной номенклатуре, планирование численности работающих, прибыли и т.д.

Приведенные выше виды планирования дают наилучший эффект, если же использовать параллельно.

Долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование составляют **технико – экономическое планирование.**

При создании новых предприятий или новых производств на действующих предприятиях производится разработка **бизнес – планов.**

Разработка планов на квартал, месяц, декаду, сутки, смену, а также организация и контроль за их выполнением составляют **оперативно-производственное планирование.**

**ГОДОВОЙ ПЛАН РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Составлением годового плана занимаются экономические службы предприятия – (планово-экономический отдел, финансовый отдел, бухгалтерия) с участием всех других отделов предприятия.

При разработке годового плана необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Что и сколько производить;

2. Как производить (технологии производства);

3. Кому продавать;

4. Кто будет производить (персонал рабочих, ИТР, МОП);

5. Сколько для этого необходимо финансовых ресурсов;

6. Какой ожидается результат (прибыль, рентабельность).

Годовой план должен быть разработан до начала планируемого года и основывается на итогах технико-экономического анализа работы предприятия за предыдущие годы.

Основанием для разработки годового плана являются договора, в том числе и с государством, на поставки своей продукции, а также сырья, материалов, комплектующих.

Предприятие может разрабатывать годовой план по следующим взаимосвязанным разделам.

1. Основные показатели плана.

2. План маркетинга.

3. План производства и реализации продукции.

4. План технического развития и организации производства.

5. Нормы и нормативы.

6. План капитальных вложений и капитального строительства.

7. План материально-технического обеспечения.

8. План по труду и кадрам.

9. План по себестоимости, прибыли и рентабельности.

10. Финансовый план.

11. План распределения прибыли.

12. План по охране окружающей среды.

13. План социального развития коллектива.

**1. Основные показатели плана**

Называемые задания по каждому из разделов годового плана характеризуются определенными показателями.

Показатели всех разделов оформляются в виде сводной таблицы основных показателей, которая характеризует технико – экономическую направления плана. Эта таблица помещается в начале годового плана, хотя составляется в конце всех расчетов.

Все показатели плана по характеру и содержанию делятся на:

- количественные и качественные;

- натуральные и стоимостные.

Количественные показатели характеризуют абсолютное значение намечаемых результатов производства и необходимых для этого ресурсов (выпуск продукции в штуках, затраты на приобретение материалов в руб., стоимость основных фондов в руб. и т.д.).

Качественные показатели характеризуют эффективность производства с использование нескольких количественных показателей и являются относительными показателями (показатели использования основных фондов, рентабельность, производительность труда).

Натуральные показатели характеризуют результаты работы и производственные ресурсы в натурально-вещественном измерении.

(Например: производство продукции в штуках, запасы металла в кг и т.д.)

Стоимостные показатели характеризуют результаты работы и производственные ресурсы в денежном измерении (производства в руб., запасы материалов в руб. и т.д.).

**Контрольные задания**

Подготовьте в рабочей тетради письменные ответы на поставленные вопросы:

1. Перечислить принципы планирования
2. Заполнить таблицу:

Таблица 23 – Элементы внутрифирменного планирования

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование элемента | Сущность |
| Прогнозирование |  |
| Стратегическое планирование |  |
| Краткосрочное планирование |  |
| Бизнес-планирование |  |
| Оперативно-производственное планирование |  |
| Технико-экономическое планирование |  |

**ЛЕКЦИЯ**

**БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ**

**План**

1. Сущность бизнес-планирования
2. Структура бизнес-плана
3. Содержание разделов бизнес-плана

**Сущность бизнес-планирования**

Процесс составления бизнес-плана, детальный анализ, который предшествует его написанию, заставляют непредвзято и бесстрастно взглянуть на затеваемое Вами дело во всех его деталях.

Бизнес-план представляет собой рабочий инструмент, который при умелом обращении поможет Вам управлять своим предприятием и довести дело до успешного завершения.

Еще до составления Бизнес-плана необходимо оценить жизнеспособность концепции нового предприятия. Для этого необходимо четко определить цели и задачи создаваемого предприятия.

Бизнес-план – прекрасный способ довести свои идеи до сведения других людей, а также основа для планирования финансовой деятельности.

Ценным источником информации могут стать публикации отраслевых ассоциаций, правительственные отчеты и статьи в научных журналах. В некоторых случаях, оценить спрос несложно и самому предпринимателю.

При получении производственной информации, особое внимание нужно обратить на следующие вопросы:

- производственные операции: необходимо установить перечень всех базовых операций по обработке и сборке, выяснить, нельзя ли поручить некоторые из этих операций субподрядчикам, а если можно, то какие и кому;

- сырье и материалы: нужно составить список всех видов сырья и материалов, установить названия фирм-поставщиков, их адреса и ориентировочные цены;

- оборудование: необходимо составить список всего необходимого оборудования и по каждой единице оборудования выяснить, можно ли взять ее на прокат( арендовать) или нужно будет покупать;

- трудовые ресурсы: перечень специальностей с указанием числа работников каждой специальности, их зарплаты и возможностей подготовки таких специалистов;

- помещения: потребность в производственных площадях, возможности аренды помещений, их купли и т.д.

- накладные расходы: имеются в виду расходы на покупку инструментов, канцелярских товаров, на оплату счетов за электричество, водопровод и прочие коммунальные услуги, за зарплату управленческого персонала и т.д.

Срочность и качество составления Бизнес-плана, зависит от опыта и подготовки предпринимателя.

План должен быть достаточно подробным, чтобы, ознакомившись с ним, его потенциальный инвестор смог получить полное представление о предлагаемом проекте и понять его цели.

**Структура Бизнес-плана**

1. Титульный лист.

2. Вводная часть: основные положения предлагаемого проекта (3-4 страницы).

3. Анализ положения дел в отрасли.

*3.1 Текущая ситуация и тенденция ее развития.*

*3.2 Потенциальные конкуренты.*

*3.3 Потенциальные потребители.*

4. Существо предлагаемого проекта.

*4.1 продукты.*

*услуги.*

*помещение под офис, оборудование для него.*

*4.2 административный и производственный персонал.*

*4.3 сведения о самом предпринимателе и его партнерах.*

5. Производственный план.

*5.1 Описание производственного процесса; какие операции предполагается поручить субподрядчикам*

*5.2 Производственные помещения.*

*5.3 станки, оборудование.*

*5.4 поставщики сырья.*

6. План маркетинга.

*6.1 цены.*

*6.2 каналы сбыта.*

*6.3 реклама.*

*6.4 прогноз новой продукции.*

*6.5 целевые показатели.*

7. Организационный план.

*7.1 Форма собственности.*

*7.2 сведения о партнерах или пайщиках.*

*7.3 мера ответственности партнеров (пайщиков).*

*7.4 сведения о членах руководящего состава.*

*7.5 организационная структура, распределение обязанностей.*

8. Оценка риска.

*8.1 в чем заключаются слабые стороны предприятия?*

*8.2 вероятность появления новых технологий.*

*8.3 альтернативные стратегии.*

9. Финансовый план.

*9.1 План доходов и расходов.*

*9.2 План денежных поступлений и платежей.*

*9.3 Балансовый план.*

*9.4 Точка самоокупаемости.*

*9.5 Источники и использование средств.*

10. Приложения.

*10.1 Письма.*

*10.2 Копии контрактов, лицензий и т.п.*

*10.3Копии документов, из которых взяты исходные данные.*

*10.4 Прейскурант поставщиков.*

Рассмотрим подробнее содержание бизнес-плана.

**Содержание разделов бизнес-плана**

1. ***Титульный лист***

На титульном листе нужно указать следующее:

1. Полное название и адрес фирмы.
2. Имя предпринимателя и его домашний адрес.
3. Суть предлагаемого проекта.
4. Совокупная стоимость проекта.
5. Источники получения средств. Здесь можно сразу же указать предполагаемые источники получения средств: выпуск акций; займы; кредиты, и.т.д..
6. Заявление о том, что содержащиеся в документе сведения не подлежат разглашению.

***2. Вводная часть (резюме)***

Резюме пишется, как правило, уже после того, как составлен весь план. Оно должно быть кратким (не более 3-4 станиц) и должно быть написано так, чтобы вызвать интерес у потенциального инвестора.

Именно по содержимому вводной части инвестор часто судит о том, стоит ли ему терять время дальше и читать план до конца.

Нужно четко и убедительно изложить основные положения предлагаемого проекта, а именно – чем будет заниматься создаваемое предприятие; сколько денег потребуется в него вложить, какой ожидается спрос на его услуги(продукцию) и почему предприниматель считает, что это предприятие добьется успеха.

***3. Анализ положения дел в отрасти***

В данном разделе необходимо описать создаваемую компанию, ее продукты или услуги во взаимодействии с существующей отраслью. То есть необходимо представить информацию как о самой компании, ее продуктах или услугах, их достоинствах и преимуществах, так и о других производствах подобных товаров и услуг, дать описание того, как Вы собираетесь выходить на рынок и наращивать объемы реализации своей продукции.

***4. Существо предлагаемого проекта***

Цель этого раздела заключается в том, чтобы объяснить:

- на чем Вы хотите сделать бизнес?

- каким образом Вы собираетесь добиться поставленной цели?

- на чем основано ваше убеждение в успехе дела7

***5. Производственный план***

В план производства необходимо включить такие сведения: вид требуемых производственных мощностей; необходимые производственные помещения, потребность в основных производственных фондах и рабочей силе.

Включите в этот план также политику управления запасами, снабжением, управления производством, определите, какие комплектующие Вы будите производить на своем производстве, а какие закупать на стороне.

Бизнес в сервисе требует особого внимания к местоположению (близость к клиентам вообще становиться главным требованием). Хорошее расположение предприятия в сервисе снижает накладные расходы и может обеспечить конкурентное преимущество в виде высокой производительности работников.

***5.1 Производственный цикл***

Дайте графическую характеристику производственного цикла вашего бизнеса. Укажите, как Вы будете справляться с сезонными колебаниями загрузки производственных мощностей (например, за счет создания запасов и их использования в пиковые периоды).

***5.2 Географическое положение***

Оцените и проанализируйте положительные и отрицательные стороны планируемого размещения Вашего предприятия. Анализ проведите с точки зрения таких фактов, как трудовые ресурсы (включая доступность, квалификацию, а также местные стандарты уровня жизни и связанного с ним уровня затрат), близость к клиентам и/или поставщикам, транспортные расходы, государственные и местные налоги и законы (включая региональное регулирование), доступность и развитость энергетических ресурсов, промышленной и социальной инфраструктуры и т.п.

***5.3 Производственные мощности и их развитие***

Опишите требуемые для бизнеса производственные мощности, включая производственные и административные помещения, склады, площадки, специальное оборудование и другие производственные фонды, имеющиеся на фирме.

***5.4 Стратегия в снабжении и производственный план***

Опишите свой производственный процесс решения по субконтрактам на комплектующие и компоненты. Подтвердите правильность этих решений с точки зрения расходов на поддержание запасов, квалификации рабочей силы, размера партий продукта и т.п. Укажите наиболее вероятных субподрядчиков и поставщиков и охарактеризуйте степень их надежности.

***План маркетинга***

* 1. ***Общая стратегия маркетинга***

Опишите свою рыночную философию и стратегию предприятия, исходя из особенностей Вашего продукта и каналов реализации в Вашей нише рынка. Включите, например, описание потребителей, которые уже являются вашими клиентами, или на которых будут направлены первоначальные усилия по продажам, а также, на ком внимание будет сконцентрировано несколько позднее. Укажите, как потенциальные потребители в этих группах будут выявлены и как Вы на них выйдете; какие особенности продуктов и услуг (например, высококлассный сервис, качество доступная цена, своевременная поставка, гарантия или подготовка персонала, покупателя) будут использованы для стимулирования продаж; будут ли применены новаторские маркетинговые концепции, которые будут способствовать реализации продукта (например, аренда, возможность бесплатно использовать продукт ограниченный времени и т.п.).

Укажите, как будут реализовываться продукты или услуги на начальном этапе, и объясните почему; приведите планы для расширения продаж в будущем. Выявите сезонные колебания в продажах, например, что может быть сделано для продаж продукта вне сезона. Если возможно, опишите – планы получения правительственных контрактов, как способ покрытия накладных расходов и развитие продукта.

* 1. ***Ценообразование***

Опишите свою стратегию в области цен и сравните ее с ценовой политикой Ваших основных конкурентов, включая окупаемость затрат Ваших потребителей. Дайте оценку валовой прибыли и покажите, будет ли она достаточна, для того, чтобы позволить себе затраты на реализацию продукции, гарантию потребителям, если необходимо, подготовку его персонала, ценовую конкуренцию и т.д. Поясните, в какой степени ваши цены помогут Вам:

1. проникнуть на рынок;
2. сохранять и увеличивать вашу долю рынка в условиях конкуренции;
3. получать достаточную прибыль.

Покажите правильность Вашей ценовой стратегии и различий между Вашими ценами и ценами конкурирующих или замещающих продуктов или услуг, с точки зрения приобретения потребителями некоторых дополнительных ценностей в виде новизны, качества, гарантий, вспомогательного обслуживания, снижения себестоимости и т.п. Опишите вашу ценовую политику с точки зрения взаимосвязи цены, доли рынка и прибыли. Например, более высокая цена может уменьшать объемы продаж, но давать в результате более высокую прибыль.

Если цена Вашего продукта ниже цены конкурентов, объясните, как Вы при этом сохраните прибыльность своего производства (например, с помощью большого объема продаж, благодаря высокой эффективности производства, низкой стоимости труда и материалов, невысоким накладным расходам и т.п.). Укажите, любые скидки с цены, позволяющие стимулировать реализацию продукта или услуги.

1. ***Организационный план***

В этом разделе бизнес-плана следует указать форму собственности создаваемого предприятия. Будет ли это единоличное предприятие, товарищество или акционерное общество.

Если предприятие мыслится как товарищество, необходимо привести условия, на которых оно строится.

Если речь идет об акционерном обществе, необходимо дать сведения о количестве выпускаемых акций, о том, к какому типу эти акции относятся, указать имена, адреса и краткие биографические сведения о всех членах директоров и руководителях этого предприятия.

Рекомендуется также представить организационную схему с указанием для каждого руководителя его места в организационной иерархии и круга его обязанностей

**Организационная структура**

1. Какова форма собственности создаваемого предприятия?
2. если речь идет о товариществе, расскажите о партнерах и условиях уставного соглашения.
3. если речь идет об акционерном обществе, расскажите об основных пайщиках и о том, какой долей основного капитала фирмы они располагают.
4. Сколько акций и какого типа (с первого и без права голоса) было уже выпущено? Сколько предполагается выпустить еще?
5. Перечислите членов совета директоров (имена, адреса, краткие биографические справки).
6. Кто обладает правом Подписи финансовых документов?
7. Кто входит в руководящий состав предприятий? Укажите имена, адреса, приведите краткие биографические справки.
8. Как распределяются обязанности между членами руководящего состава? Будут ли им выплачены премии, надбавки?

В соответствии с приведенным перечнем вопросов, на которые предприниматель должен ответить, составляется организационный план.

1. ***Оценка риска***

Создание и начало деятельности любого делового предприятия влечет за собой определенный риск, который связан неопределенностью будущего. При составлении Бизнес-плана неизбежно пользуетесь прогнозными оценками, которые касаются объема продаж, степени заинтересованности потребителей в Ваших продуктах и услугах, Вашей будущей доли рынка, а говоря о более весомых вещах, Вы делаете определенные предложения о Вашей отрасли и даже стары.

Все основания для прогнозных оценок должны быть четко обозначены в бизнес-плане. Следует иметь в виду, что после прочтения краткого содержания бизнесмены сначала читают секцию, посвященную управлению предприятием, а затем эту, стремясь составить наиболее полное представление о степени рискованности будущего предприятия.

При этом следует иметь в виду, что открытое и четкое обсуждение этого вопроса в бизнес-плане, во-первых, характеризует Вас с хорошей стороны, как предпринимателя, и во-вторых, показывает, что Вы проявляете определенную заботу о тех средствах, которые собираетесь получить от своего партнера.

Более конкретно вам следует:

1. Обосновать все допущения, которые Вы сделали, разрабатывая Бизнес-план и риск, который в них заложен.
2. Порассуждайте о таких проблемах как:

- риск истратить наличность до получения заказа на продукт.

- риск снижения цен из-за действий конкурентов.

- возможные тенденции в развитии отрасли.

- риск превышения запланированных уровней затрат, на разработку и производство продукта.

- невыход на намеченный объем продаж.

- срыв графика разработки продукта.

- трудности в поставках сырья и комплектующих.

- трудности в получении банковского кредита.

- риск оказаться без наличности после массового поступления заказов.

1. Следует отметить, какие из потенциальных проблем являются критическими для успеха Вашего предприятия и описать Ваши планы по минимизации влияния неблагоприятных факторов.
2. ***Финансовый план***

Цель финансового плана - показать потенциал Вашего предприятия и представить временный график достижения финансовой жизнеспособности.

В последующем он также может использоваться для оперативного управления финансами предприятия.

Но поскольку Ваша цель в том, чтобы получить партнера для предприятия и инвестиции в Ваше предприятие, Вы должны сделать свои финансовые документы по установленным образцам.

В целом партнера интересует Ваша кредитоспособность, то есть Ваше финансовое состояние, оценка затрат на организацию предприятия и его функционирование, ведомость прибылей и убытков, балансовая ведомость и кассовый план. Все эти документы имеют определенный стандарт.

Что касается Вашей кредитоспособности, то весьма желательно, что бы Вы представили ведомость прибылей и убытков, а так же балансовый отчет предприятия предлагаемому инвестору за текущий год, или прогноз на предстоящие 2-3 или 5 лет.

***Анализ безубыточности***

Вам и Вашему партнеру необходимо точно определить, какие затраты являются постоянными, а какие изменяются с изменением величины бизнеса. Можно использовать простую формулу для определения точки безубыточности.

|  |  |
| --- | --- |
|  | (58) |

где *-* общие постоянные расходы;

*-*цена единицы изделия;

*-* переменные затраты на единицу изделия.

1. ***Финансовые показатели деятельности предприятия***

В заключение данного раздела следует дать оценку по основным финансовым показателям деятельности предприятия.

А) Чистый доход от продаж. Это показатель получается делением Вашей прибыли после уплаты налогов на объем продаж год.

Б) Текущий коэффициент состояния активов и пассивов фирмы. Это текущие активы, деленные на текущие обязательства. Большинство фирм рассматриваются как финансово здоровые, когда этот показатель равен или выше 2.

В) Рентабельность. Это чистая прибыль, деленная на инвестированный капитал. Здесь следует иметь в виду, что для партнера вложение капитала в экономику вашего предприятия является рискованным предприятием. Вложения такого рода осуществляются, если возврат на капитал будет не меньше 40-60%.

1. ***Предложения по уровню финансирования***

***(степени финансового участия партнера или инвестора)***

Этот раздел бизнес-плана должен отражать:

1. количество денег, которое вам требуется
2. время, когда вы будете нуждаться в них
3. как они будут использованы.

Основываясь на вашем проектируемом кассовом плане и вашей оценке того, сколько денег вам будет нужно в период от 3 до 5 лет для развития и расширения бизнеса. Опишите, сколько из них будет получено от инвестора или партнера по предприятию и сколько будет получено через займы у других организаций, какова доля участия инвестора или партнера в организации.

Инвесторы захотят узнать, как вы собираетесь тратить капитал. В частности, какое количество средств будет использовано на НИОКР, оборудование, маркетинг и на пополнение оборотного капитала. Приведите ваши планы расчетов с инвесторами. Многие из них очень положительно относятся к планам перевода предприятия в акционерное общество, акции которого свободно продаются и покупаются на фондовой бирже. Этот период может планироваться через 5-7лет.

***КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:***

1. Назначение бизнес-плана
2. Из каких разделов состоит бизнес-план?
3. Какие требования предъявляются к бизнес-плану?
4. Какие показатели рассчитываются в процессе бизнес-планирования?

***ЛИТЕРАТУРА:***

1. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия. Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2010 г.
2. Краткий экономический словарь/под ред. Ю.А. Велика и др. М.: Политиздат, 2010
3. Миронов М.Г., Загородников С.В. Экономика отрасли (машиностроение): учебник/ - М. : ФОРУМ: ИНФРА – М, 2010.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Методика финансового анализа, - М.: Инфра –М., 2009 г.
5. Экономика организаций (предприятий): Электронный учебник / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – Электрон. дан. – М.: КНОРУС, 2010.