

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ»**

Кафедра «Экономика и управление на транспорте»

**М.Г. ДАНИЛИНА
В.А. ПОДСОРИН**

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

ВТОРАЯ ЧАСТЬ

Москва – 2013

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ»**

Кафедра «Экономика и управление на транспорте»

М.Г. ДАНИЛИНА
В.А. ПОДСОРИН

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

ВТОРАЯ ЧАСТЬ

Рекомендовано редакционно-издательским советом университета
в качестве учебного пособия

для бакалавров по направлению «Экономика»

Москва – 2013

УДК 658(075.8)

Д 18

Данилина М.Г., Подсорин В.А. Экономика предприятия: Учебное пособие для бакалавров по направлению «Экономика». Ч. 2. – М.: МИИТ, 2013. – 154 с.

В учебном пособии рассмотрены основные проблемы управления предприятием, затронуты вопросы качества и конкурентоспособности продукции, приведены и проанализированы основные аспекты организации производственного процесса в условиях рынка, в частности основные разделы и показатели производственной программы, раскрыта сущность издержек производства, а также системы ценообразования, рассмотрены этапы формирования цен, аспекты формирования и распределения прибыли, приведены показатели рентабельности производства, дано понятие экономической эффективности и методические подходы к анализу хозяйственной деятельности предприятия. Целью учебного пособия является описание приемов и методов управления экономическими процессами на предприятии для формирования навыков и умений обоснования управленческих решений в рыночных условиях.

Учебное пособие предназначено для студентов экономических специальностей, для бакалавров по направлению «Экономика», а также для магистрантов, аспирантов и преподавателей вузов.

Учебное пособие написали: канд. экон. наук, доц. М.Г. Данилина – введение, разделы 1, 2, 6; канд. экон. наук, доц. В.А. Подсорин – введение, разделы 3, 4, 5.

Рецензенты:

Профессор кафедры «Финансы и кредит» Московского государственного университета путей сообщения (МИИТ), к.э.н. И.Н. Дедова;

Заместитель начальника отдела стратегического анализа конъюнктуры отраслей экономики и долгосрочного прогнозирования объемов перевозок Департамента экономической конъюнктуры и стратегического развития ОАО «РЖД», к.э.н. В.Г. Сibaгатулин.

© МИИТ, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ	7
1.1. Сущность и функции управления. Планирование	7
1.2. Экономические показатели	16
1.3. Качество и конкурентоспособность продукции	28
2. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	37
2.1. Производственный процесс и принципы его организации.....	37
2.2. Производственная структура предприятия. Типы производства	42
2.3. Производственная мощность. Основные разделы и показатели производственной программы.....	53
3. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА.....	69
3.1. Понятие и классификация затрат предприятия.....	69
3.2. Себестоимость продукции. Калькулирование себестоимости продукции.....	75
3.3. Основные направления снижения издержек производства	86
4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ	91
4.1. Сущность, функции и классификация цен.....	91
4.2. Сущность, порядок и методы ценообразования.....	95
5. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ.....	112
5.1. Доходы предприятия и источники формирования	112
5.2. Прибыль предприятия, ее сущность и формирование распределение прибыли	115
5.3. Показатели рентабельности производства.....	120
6. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	125
6.1. Понятие экономической эффективности	125
6.2. Экономическая устойчивость предприятия.....	130
6.3. Сущность анализа хозяйственной деятельности	132
ГЛОССАРИЙ	141
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	151

ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие «Экономика предприятия» предназначено для подготовки специалистов широкого экономического профиля. Объектом дисциплины «Экономика предприятия» является производственное предприятие, а предметом – производственные и социально-экономические отношения между хозяйствующими субъектами, между субъектами хозяйствования и государством, между структурными подразделениями предприятия, а также между работодателем и работником, между членами коллектива предприятия.

«Экономика предприятия» – конкретно-ориентированная экономическая дисциплина, тесно связанная со следующими курсами: «Менеджмент», «Маркетинг», «Ценообразование», «Бухгалтерский учет», «Финансы», «Экономическая оценка инвестиций» и другие. В рамках данного учебного курса изучается предприятие в целом без детализации специальных экономических вопросов отдельных дисциплин.

Во второй части учебного пособия рассмотрены следующие методические вопросы:

- сущность и функции управления;
- экономические показатели в системе управления;
- производственная деятельность предприятия;
- затраты предприятия;
- ценовая политика предприятия;
- результирующие показатели деятельности предприятия;
- рентабельность и ее виды;
- оценка и анализ экономического состояния предприятия.

В результате изучения курса «Экономика предприятия» студент должен:

– знать: цели, задачи, объект и предмет изучения «экономики предприятия»; основные понятия, которыми пользуются работники экономических специальностей предприятия; экономические подходы к управлению предприятием; функции управления хозяйством, его методы, принципы построения; основные стадии создания и развития предприятия, начиная с решений по выбору правовой формы, заканчивая формами хозяйственной кооперации и интеграции с другими предприятиями; методы планирования и прогнозирования; понятия и методы анализа основных и оборотных фондов предприятия; планирования численности работников; методы финансового анализа предприятия;

– уметь: определять показатели эффективности использования производственных ресурсов: показатели финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия; диагностировать финансово-экономическое состояние предприятия; ставить задачи повышения конкурентоспособности предприятия на базе экономической оптимизации управления хозяйством; решать наиболее распространенные экономические задачи; анализировать технико-экономические показатели, изыскивать резервы, определять основные направления развития предприятия;

– владеть навыками: использования понятийного аппарата дисциплины; классификации производственных ресурсов; анализа эффективности использования производственных ресурсов; расчета показателей эффективности инвестиционных и инновационных проектов; выполнения технико-экономического обоснования управленческих решений антикризисного характера;

– иметь представление: о взаимосвязи курса с другими специальными дисциплинами; прикладном характере учебной дисциплины в рамках специальности; новейших публикациях по актуальным проблемам развития производственных предприятий.

Таким образом, применение учебного пособия «Экономика предприятия» в процессе обучения позволяет сформировать у студентов знания в экономической области предпринимательской деятельности для использования их в современных условиях, а также навыки и умения по применению приемов и методов управления экономической деятельностью предприятия для успешного его функционирования и развития.

1. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

1.1. СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ. ПЛАНИРОВАНИЕ

Управление одновременно является элементом и функцией организованных систем различной природы: социальных, технических, биологических и т.д. Управление обеспечивает сохранение структуры данных систем, поддерживает режим их деятельности, реализацию программы и цели деятельности.

Управление, как его видел один из основоположников менеджмента А.Файоль, можно определить посредством перечисления его основных функций таких, как целеполагание, анализ, прогнозирование, планирование, организация, координация, мотивация, обучение, учет и контроль, коммуникация, принятие решений.

Под **функциями управления** понимаются особые виды специализированных управленческих действий, выделившиеся в процессе разделения управленческого труда.

Функция управления – это направление или вид управленческой деятельности, характеризующийся обособленным комплексом задач и осуществляемый специальными приемами и способами.

Функции управления характеризуют ту или иную активность взаимодействия субъекта и объекта управления (управляющей и управляемой систем). Для эффективного, целостного управления они должны образовать единый комплекс, характеризующий всю полноту, весь спектр взаимодействия субъекта и объекта управления.

Среди общих функций в научной литературе Роберт М. Фалмер называет планирование, организацию, выполнение, контроль; К. Киллен выделяет планирование, организацию, руководство, мотивацию, контроль; Г. Кунц, С. Доннел – планирование, организацию, комплектование штатов, руководство и лидерство.

В отечественной теории и практике принято рассматривать такие функции: планирование, прогнозирование, организация, регулирование, координирование, стимулирование, контроль.

Планирование – это обоснование и выбор целей функционирования и развития процесса (системы, организации, предприятия) и средств их достижения.

Организация - призвана обеспечить условия выполнения плана (задачи); цель данной функции – сформировать управляющие и управляемые системы, а также связи и отношения между ними.

Посредством функции *регулирования* достигается необходимое состояние упорядоченности и устойчивости системы в случае отклонения от плановых заданий.

Функция *координирования* обеспечивает согласованность работ всех звеньев системы управления и специалистов. Она выступает в форме целесообразной соорганизованности их действий. Цель координирования – сделать слаженной работу всего коллектива (структурных подразделений организации и т.п.).

Стимулирование побуждает элементы системы управления к исполнению своих функций. Посредством стимулирования осуществляется управление распределением материальных и духовных ценностей в зависимости от количества и качества затрачиваемого труда.

Функция стимулирования связана с использованием материальных и моральных стимулов, посредством которых направляется поведение людей, активизируются и поощряются их действия.

Контроль является важнейшей функцией управления, призванной постоянно давать информацию о действительном состоянии дела по выполнению решений.

Контроль основан на принципе организации обратной связи, которая существует при любом взаимодействии субъекта и объекта в системе управления и включает единство следующих стадий:

- получение информации;
- критическая ее оценка;
- принятие решений.

В условиях конкурентной экономики, для нормального существования любое предприятие должно поддерживать определенный уровень конкурентоспособности своей продукции и развиваться. На эффективность работы предприятия влияют разнообразные факторы.

Факторы развития предприятия – это совокупность элементов и причин, которые влияют на изменение эффективности функционирования предприятия.

В зависимости от направленности действия факторы производства подразделяют на экстенсивные и интенсивные.

К *экстенсивным* факторам развития предприятия относятся:

- увеличение количества потребляемых ресурсов (средств и предметов труда, численности работников, количества информации);
- увеличение времени использования ресурсов;
- устранение непроизводительного использования ресурсов.

Интенсивные факторы развития предприятия связаны с совершенствованием использования производственных ресурсов, технологии и организации производства, процессов управления, ускорением воспроизводства и оборачиваемости основных и оборотных производственных фондов.

Основой интенсификации производства является научно-технический прогресс. Он выступает не только как важнейший фактор расширенного воспроизводства и совершенствования основных фондов предприятий, но и как важнейшее средство решения социально-экономических задач, таких

как улучшение условий труда, повышение его содержательности, охрана окружающей среды и повышение благосостояния народа.

В экономической практике получило развитие непрерывное планирование, при котором, на основе долгосрочных планов развития предприятия, ежегодно конкретизируются планы предстоящего года и уточняются показатели на следующие два-три года. В результате предприятие постоянно имеет перспективный план и последовательно добивается повышения его обоснованности. Такой подход к планированию должен стать правилом для всех хозяйствующих субъектов.

Планирование как элемент системы функционирования предприятия обеспечивает:

- мотивирование руководителей и специалистов постоянно мыслить перспективно;
- осуществление четкой координации предпринимаемых предприятием усилий;
- определение предприятием своих задач и установление показателей деятельности для последующего контроля;
- поиск, вовлечение в производство новых ресурсов и более рациональное их распределение;
- подготовка предприятия (организации) к внешним переменам.

Ответственным этапом планирования является постановка целей. В процессе планирования преследуются три основных типа целей:

- задачи, которые необходимо достичь в пределах планируемого периода;
- цели, к которым предполагается приблизиться в рамках планируемого периода или которые могут быть достигнуты позднее;
- идеалы, которые не считаются достижимыми, но к которым предусматривается приближение в планируемом периоде или за его пределами.

На практике наиболее распространенными являются следующие цели:

- удовлетворительная прибыль, которая выражается в процентах на вложенный капитал собственника;

- увеличение продаж, выраженное в темпах прироста в процентах или в сумме по сравнению с итогами работы компании за предшествующий период;

- рост или удержание доли рынка, выраженный в виде процента продаж в общем их объеме по группе или на данной территории.

Очень редко ставятся новые цели. Перечисленные цели ежегодно количественно уточняются.

Все хозяйствующие субъекты должны рассматривать план как систему, которая состоит из взаимосвязанных элементов:

1. *Концептуальное планирование* – выработка концепции развития предприятия. Концептуальное планирование предприятия предусматривает определение основной миссии предприятия: материальную составляющую – какие виды продукции или услуги может производить предприятие, финансовую – каких финансовых результатов может обеспечить планируемая деятельность и какие социальные задачи решает деятельность предприятия – для собственника, для общества и для коллектива работников.

2. *Стратегическое планирование* развития предприятия, которое представляет собой совокупность путей и обоснование способов достижения этих целей – какие ресурсы необходимо вовлечь в производство для достижения целей, задуманных в концептуальном плане развития.

3. *Текущее (оперативное) планирование*, в которых увязываются все направления деятельности предприятия и работы всех его структурных подразделений на предстоящий финансовый год. Этот план охватывает производство, сбыт, исследования и разработки, снабжение, маркетинг, развитие персонала и финансовые ресурсы. Очень часто по мере выполне-

ния годового плана его результаты анализируются и учитываются при коррективе или пересмотре стратегического плана.

4. *Текущее планирование* конкретизируется календарными планами, предусматривающими детальную проработку текущего плана по решению конкретных вопросов деятельности предприятия в декаде, месяце, квартале и т.п.

Этот план имеет узкую направленность, высокую степень детализации и характеризуется использованием различных приемов и методов при его обосновании.

5. *Бизнес-планирование*. Для решения отдельных специфических задач разрабатывается бизнес-план: по привлечению инвестиций для расширения производства (инвестиционный бизнес-план), развития инновационной деятельности, создании новых видов бизнеса (инновационный бизнес-план), решения финансовых проблем по текущей деятельности предприятия (внутренний бизнес-план текущей деятельности). Важную роль может выполнить бизнес-план при решении вопросов выхода из кризиса неплатежей. В современных условиях он может использоваться как инструмент процесса приватизации государственной и муниципальной собственности.

По типам целей, учитываемым в планировании, планирование может быть определено как оперативное, тактическое, стратегическое или нормативное.

Оперативное планирование представляет собой выбор средств решения задач, которые установлены вышестоящим руководством, а также являются традиционными для предприятия, например, распределение выпуска продукции по объему, номенклатуре и срокам, установленным вышестоящим руководством.

Такое планирование бывает обычно краткосрочным. Основная его задача состоит в выборе необходимых средств и ресурсов для выполнения

заданных объемов работы или стоящих оперативных задач. Оперативное планирование осуществляется в основных подразделениях предприятия самостоятельно.

Тактическое планирование заключается в обосновании задач и средств, необходимых для достижения заранее установленных или традиционных целей.

Например, тактическая цель завоевать лидерство на рынке в ближайшие пять лет может быть задана отделу маркетинга руководством предприятия. Отдел должен разработать пятилетний план по сокращению разрыва между предприятием и существующим лидером на рынке. Далее выбираются необходимые средства достижения поставленных целей в будущем.

Тактическое охватывает взаимосвязи, сложившиеся внутри подсистем или цехов, а также между подразделениями и предприятием в целом.

Стратегическое планирование включает выбор и обоснование средств, задач и целей для достижения заданных или традиционных для предприятия идеалов. В качестве стратегических идеалов предприятие может выбрать экономический рост, непрерывное развитие человеческого потенциала, периодическое обновление выпускаемой продукции, выход на мировой рынок и т. п. Такое планирование, как правило, бывает долгосрочным.

Стратегическое планирование учитывает существующие взаимоотношения не только внутри предприятия, но и различные отношения между организацией как целой системой и ее внешними деловыми партнерами и всем окружением, с которым она непосредственно взаимодействует и на которое сама оказывает определенное влияние.

Нормативное планирование требует открытого и обоснованного выбора средств, задач, целей и идеалов. Оно не имеет установленных границ

или фиксированного горизонта. В таком планировании решающую роль играет правильный выбор идеала или миссии организации.

Нормативное планирование распространяется на все внутренние и внешние взаимоотношения, включая связи между предприятием и его фоновым окружением, на которое оно не оказывает влияния, но которое само на него воздействует.

Рассмотренные четыре вида планирования по типам целей имеют весьма широкое распространение как на отечественных предприятиях, так и на зарубежных фирмах.

Существует три элемента системной организации планово-управленческой работы:

1. Задающий элемент работы (задание).

2. Управляющий элемент работы – совокупность регулирующих воздействий и организационных мероприятий, анализ и контроль качества, на основе которых формируются управляющие воздействия.

3. Процедурно-содержательный.

Основные этапы планово-управленческой работы.

1 этап. Любая планово-управленческая работа начинается с формулировки исходной целевой установки, которая должна содержать сущностную сторону и иметь определенную форму выражения.

Требования к исходной целевой установке:

- полнота формулировки задачи (влияет на качество работ);
- обоснованность;
- формирование исходного задания (требует много времени);
- одно из правил организации планово-управленческих работ: не жалеть времени и усилий на постановку целей и определение задач;

- при составлении задания основное внимание уделять анализу проблем, на решение которых будут направлены меры. Целевая установка даже при всей ее привлекательности должна уточняться и корректироваться.

2 этап. Анализ состояния и тенденций развития объекта – сбор информации, упорядочение, классификация в статические, логические ряды – выявление на этой основе статических и логических закономерностей – тенденций.

3 этап. Вариантное прогнозирование развития объекта (решение проблем). Вариантов может быть от 2-3 до 5-6, принципиально отличающихся друг от друга в основных моментах развития объекта (или решения проблемы). В рамках основных вариантов возможны прогнозы отдельных сторон или линии развития. Прогнозирование – сложный процесс, поэтому лучше проводить его с помощью специалистов.

4 этап. Варианты решения проблем развития объекта. Задача – обрисовать реальные варианты решения, разработать способы решения проблемы. Основная линия – весь набор сопутствующих мероприятий, т.е. решение проблемы в целом должно сопровождаться решением отдельных проблем. Активные участники этого этапа – руководитель, его помощники, заместители, опытные специалисты – все, кого можно причислить к мозговому центру. Можно создавать специальные рабочие группы.

5 этап. Анализ и оценка вариантов решения. Это центральная часть планово-управленческих работ. Каждый из вариантов оценивается с точки зрения:

- полноты результатов в достижении цели;
- временных параметров;
- необходимого количества и качества ресурсов;
- потенциальных источников ресурсного обеспечения;
- увязки целей с ресурсными возможностями;

- эффективности использования ресурсного потенциала.

6 этап. Формирование проекта решения – подводится итог предыдущих работ, отбираются варианты отдельных частей подготавливаемого решения. Формируется решение в общих чертах. Целесообразно подготовить несколько вариантов общего решения. Это этап завершающего синтеза, в котором активное участие принимают свободные подразделения, комплексные группы и экспертные комиссии. Здесь же осуществляется адресная привязка мероприятий. Здесь велика роль руководителя работ как координатора.

7 этап. Рассмотрение и утверждение итогового проекта в соответствующих инстанциях – согласование.

1.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Экономические показатели - это расчётные величины, характеризующие условия функционирования и результаты деятельности предприятия.

В процессе управления хозяйственно-экономической деятельностью предприятия используется система показателей, которые можно представить в виде следующей классификации:

1) *количественные* и *качественные* - как правило, первые выражаются абсолютными величинами, вторые - относительными;

2) *по измерителям*: натуральные, стоимостные и трудовые. *Натуральные* показатели применяются для количественной характеристики продукции предприятия в её материально-вещественном содержании. *Стоимостные* показатели - наиболее универсальный измеритель в условиях товарно-денежных отношений. *Трудовые* показатели - используются для планирования и анализа трудовых ресурсов;

3) *по функционально-содержательному назначению*: *плановые*, *оценочные* и *расчётно-аналитические*.

В процессе планирования хозяйственно-экономической деятельности предприятия часто используют такой метод определения потребности в тех или иных видах ресурсов, как *нормирование*.

Норматив - правило или количественное значение каких либо показателей; это расчётная величина затрат рабочего времени, материальных и денежных ресурсов, применяемых в нормировании труда, планировании хозяйственно-экономической деятельности предприятия.

Нормативы являются фундаментальной экономической категорией, которая имеет свое конкретное научное и практическое содержание, например, трудовые или материальные затраты на единицу продукции: мин/шт. или кг/шт.

Следовательно, **норматив** – это всеобщая мера потребления и использования различных экономических и производственных ресурсов.

С помощью нормативов устанавливаются и регламентируются важнейшие показатели плановой, организационной и управленческой деятельности предприятий, определяется ход производственных процессов, их продолжительность и повторяемость. Нормативы являются унифицированной межотраслевой величиной и должны обеспечивать полное соответствие развития планируемых объектов с учетом изменений внутренних и внешних условий деятельности предприятия.

Норма - некий стандарт (правило) выбранный (-ое) в качестве точки отсчёта; это научно-обоснованная величина тех или иных экономических ресурсов в конкретных производственно-технических условиях.

Нормы в отличие от нормативов имеют конкретное отраслевое или внутрипроизводственное назначение. Они устанавливаются для соответствующих локальных условий рабочего места или определенного типа производства и должны отражать как общие закономерности, так и специфические особенности развития предприятия и изменение затрат экономи-

ческих ресурсов при допустимых ограничениях в планируемые сроки их использования.

Нормы разрабатываются обычно на краткосрочный, заранее установленный период их применения, в заданных производственных условиях с учетом различных производственно-хозяйственных факторов. Нормы подлежат пересмотру в соответствии с изменением нормообразующих факторов.

По своему значению нормы и нормативы могут быть абсолютными и относительными, общими и частными, плановыми и фактическими, перспективными и текущими, количественными и качественными и т.д.

С практических позиций нормы и нормативы являются исходными величинами и показателями, применяемыми при планировании и оценке различных видов деятельности, выполняемых работ и услуг. Они образуют целую систему экономических, финансовых и иных норм и нормативов и составляют нормативную базу планирования.

Всё многообразие норм и нормативов называют *нормативными материалами*.

Всё многообразие нормативных материалов можно классифицировать по следующим признакам:

1. *По видам ресурсов* необходимо различать нормативы и нормы, регулирующие величину затрат средств производства, предметов труда, рабочей силы на изготовление единицы продукции, выполнение работы или оказание услуги.

2. *По стадиям производства* следует иметь нормативы текущих, страховых, технологических, транспортных и производственных запасов материалов, а также незавершенное производство, полуфабрикаты, комплектующие изделия и готовую продукцию.

3. *По выполняемым функциям* нормативы могут быть плановые, экономические, технические, организационные, социальные, трудовые, управленческие и т.д.

Нормы и нормативы на предприятиях являются основой выполнения таких важных плановых функций, как определение объемов и сроков изготовления продукции, обоснование затрат и результатов и т.д.

4. *По времени действия* нормативы бывают перспективные, годовые, текущие, условно-постоянные, временные, разовые и сезонные.

5. *По сфере распространения* выделяют нормативы межотраслевые, отраслевые, внутрипроизводственные, международные, федеральные, региональные.

6. *По методам установления* различают нормативы научно-обоснованные, расчетно-аналитические, экспериментальные, аналитически-исследовательские, отчетно-статистические и другие.

Сущность научно обоснованных норм заключается в их соответствии оптимальным значениям затрат ресурсов для конкретных условий производства с учетом действующей системы ограничений.

Расчетно-аналитические нормы разрабатываются на основе анализа техники, технологии и организации производства в заданных условиях.

Опытно-экспериментальные нормы устанавливаются на основе опытных данных, полученных в реально существующих условиях.

Аналитически-исследовательские нормы разрабатываются на основе анализа и исследований действующих технологических процессов с последующим установлением теоретической или эмпирической зависимости между основными факторами производства и величиной расходования ресурсов.

Отчетно-статистические обычно устанавливаются по данным оперативной, бухгалтерской или статистической отчетности предприятия.

7. *По форме выражения* своих значений различают табличные, графические и статистические нормативы.

Табличные и графические используют обычно при установлении расчетно-аналитических и других норм ручным способом.

Аналитические выражаются, как правило, в виде эмпирических зависимостей и применяются при установлении норм с помощью компьютерной техники.

8. *По степени детализации* нормативы подразделяются на индивидуальные и групповые, дифференцированные и укрупненные, частные и общие, специфические и сводные.

Индивидуальные, частные и дифференцированные нормы разрабатываются применительно к конкретным материалам, изделиям и процессам.

Групповые, общие и укрупненные нормы устанавливаются на однородные работы или однотипные процессы, без детализации расчета отдельных элементов.

9. *По численным значениям* нормы и нормативы могут быть оптимальные, допустимые, максимальные, минимальные и средние.

10. *По целевому назначению* нормативы бывают расходными, которые определяют величину затрат ресурсов, оценочные – определяют эффективность их использования, оперативные – определяют их продолжительность и порядок использования.

Система трудовых нормативов – это совокупность регламентированных затрат труда на выполнение различных элементов и комплексов работы персоналом предприятия.

В планово-экономической деятельности используются разнообразные трудовые показатели, в состав которых входят следующие нормы и нормативы:

Нормы времени – выражают необходимые или научно обоснованные затраты рабочего времени на изготовление единицы продукции, выполнение одной работы или услуги в минутах или частях (мин/шт., ч/шт.).

Нормы выработки – устанавливают необходимый объем изготовления продукции за соответствующий плановый период рабочего времени. Величину нормы определяют в натуральных измерениях (штуки, метры и т.д.). Итоговый результат работы за смену, час или иной промежуток времени.

Нормы обслуживания – характеризуют количество рабочих мест, размер площади и других производственных объектов, закрепленных за одним рабочим, группой, бригадой и т.д.

Нормы времени обслуживания – определяют количество времени, необходимое в определенных организационно-технических условиях на обслуживание в течение смены единицы оборудования, квадратного метра производственной площади и т.д.

Нормы численности – устанавливают численность работников определенного профессионально-квалификационного состава, требующуюся для выполнения производственного задания

Нормы управляемости – регламентируют число подчиненных работников у одного руководителя соответствующего подразделения предприятия.

Нормированные производственные задания – устанавливают одному работнику или бригаде плановые объемы и номенклатуру изготавливаемой продукции выполняемых работ или услуг за данный период рабочего времени. Величина производственных заданий измеряется в натуральных, трудовых и стоимостных единицах (штуках, долях, нормочасах, норморублях).

Также нормы труда выражают в двух объективно существующих формах затрат: рабочего времени и рабочей силы. Первые устанавливают величину затрат рабочего времени на выполнение единицы работы. Вторые определяют величину расхода физической и умственной энергии человека в единицу рабочего времени или на одно изделие.

К нормам затрат рабочего времени относятся:

- *нормативы длительности* – определяют расчетную величину рабочего времени, в течение которого может быть выполнена работа на одном станке или рабочем месте. Измеряются в минутах, часах, днях;

- *нормативы трудоемкости* содержат плановую величину затрат живого труда на производство одного изделия, выполнение единицы работы или услуги. Измеряются в человеко-часах, человеко-минутах или нормочасах.

Нормы затрат рабочей силы характеризуют затраты физической и умственной энергии и определяются допустимыми показателями темпа или скорости работы человека, интенсивностью труда, расходом человеческой энергии, степенью занятости работников, уровнем их утомления, тяжестью труда и т.д. Они используются при планировании оптимальных условий труда работников, обосновании нормативной интенсивности труда, а также при снижении тяжести труда и установлении норм компенсационных доплат при работе в неблагоприятных условиях труда.

В целях совершенствования планирования на предприятии все нормы также целесообразно подразделять на две взаимосвязанные группы – нормы затрат труда и нормы результатов труда. Нормы результатов труда обычно устанавливаются на основе норм времени. Это прежде всего нормы выработки и нормированные производственные задания. Например, норма выработки в общем виде определяется отношением установленного периода (час, смена, месяц) к норме на единицу работы (мин./шт.).

Материальные нормативы – это важная составная часть планово-экономической нормативной базы предприятия, характеризующая величину расхода основных производственных ресурсов на изготовление продукции, выполнения работ и услуг с учетом действующих законов спроса и предложения.

В соответствии со структурой процесса производства к основным экономическим ресурсам и материальным нормативам, кроме рассмотренных норм живого труда, относятся нормы расходов предметов труда и средств производства.

Нормы затрат предметов труда определяют планируемую величину расхода основных материалов, топлива, электроэнергии и других затрат, необходимых для производства единицы продукции или услуги.

В состав *нормы затрат материальных ресурсов* входят обоснованные планово-расчетные величины полезного расхода сырья и материалов, а также обусловленные применяемой технологией и организацией производства отходы и потери материала. В машиностроительном производстве, ремонтном хозяйстве на железнодорожном транспорте. Например, в норму расхода материальных ресурсов на одно изделие включается чистая масса обработанной детали и величина технологических отходов (стружка). Следовательно, плановая масса расхода материалов на одно изделие должна включать массу запроектированной заготовки с учетом технологии ее обработки.

В норму расхода основных ресурсов не включаются отходы и потери материала, вызванные отступлением от технологии, браком, а также работами вспомогательного характера (испытания, изготовление оснастки и т.д.).

В рыночных условиях при планировании находят применение не только нормы расхода, но и нормативы использования материальных ресурсов.

Норматив использования материальных ресурсов определяется значением коэффициентов, характеризующих отношение полезно расходуемого материала к установленной норме на единицу продукции, например масса детали к массе заготовки. Чем ближе коэффициент к единице, тем экономичнее производство, меньше отходов и потерь, ниже трудоемкость и себестоимость продукции.

Норматив затрат средств труда и производства определяет потребность предприятия в рабочих местах, производственной площади, технологической оснастке, инструментах и других основных фондов на выполнение установленного объема работ или услуг. Так как основные производственные фонды являются ресурсами длительного использования, то нормативы их затрат определяются, как правило, на годовой объем производства или другие планово-учетные единицы.

К важнейшим нормативам, характеризующим плановый или фактический уровень использования основных средств, относятся такие показатели, как режим работы оборудования, коэффициенты сменности и загрузки станков, нормативы фондоотдачи и рентабельности основных фондов, длительности межремонтных циклов и т.д.

В состав материальных нормативов входят также нормы текущих, технологических и страховых запасов материалов, нормативы незавершенного производства, готовой продукции и др.

Нормативы запаса материалов определяются в зависимости от величины среднесуточного их расхода и очередного периода закупок или интервал поступления заказанной партии на предприятие. При планировании

следует различать максимальное, среднее и минимальное значения нормативов материальных запасов.

Планируемые запасы материалов должны обеспечивать бесперебойный ход производства. Поэтому требуется, чтобы их максимальная величина периодически восстанавливалась на расчетном уровне. Минимальный запас должен соответствовать страховому нормативу. Период между поставками ресурсов или длительность интервалов устанавливается на основе договорных рыночных отношений предприятия со своими поставщиками материалов. Его продолжительность измеряется числом календарных дней между очередными закупками материалов.

Нормативы организации производства характеризуют оптимальное соотношение между основными элементами трудовых, технологических и производственных процессов, а также величины расхода экономических ресурсов в различных единицах измерения и динамику их движения по всем стадиям обработки и подразделениям предприятия.

К основным *календарно-плановым нормативам движения ресурсов по стадиям производства* относятся показатели деятельности производственного цикла, размеры партий запуска выпуска деталей, время наладки оборудования и т.д. Внешними нормативами являются показатели качества, технологичности и экономичности производимой продукции.

Значения применяемых на предприятии норм и нормативов различных ресурсов должны быть научно обоснованы и прогрессивны, реальны и стабильны, объективны и динамичны, а также доступны и удобны при расчетах.

Основными методами разработки норм и нормативов являются:

1) **Метод научного обоснования** норм и нормативов позволяет учитывать при их установлении комплекс технических, организационных, экономических, социальных и других факторов. По своей сути этот метод

позволяет в каждом конкретном случае находить оптимальное значение той или иной нормы при различных вариантах комбинирования использования ресурсов.

Сущностью научного обоснования нормы трудовых затрат является выбор ее оптимального значения и определяющих характеристик технологического процесса и других производственных ограничений, основными из которых являются затраты различных ресурсов.

2) **Расчетно-аналитический метод** основан на расчленении выполняемых работ и расходуемых ресурсов на составные элементы, анализе условий и состава работ и ресурсов, проектировании рациональных вариантов использования предметов труда, средств производства и рабочей силы и расчете потребности соответствующих ресурсов для конкретных условий предприятия.

Этот метод нашел наибольшее распространение при установлении норм материальных и трудовых затрат.

3) **Аналитически-исследовательский метод** применяется для обоснования необходимых норм в условиях действующего производства на основе проведения наблюдений и экспериментов. Согласно полученным данным, разрабатываются соответствующие нормы. Из-за большой сложности сбора первичных результатов метод используется в основном для разработки различных нормативных материалов.

4) **Экспериментальный, или опытный метод** разработки норм заключается в определении затрат труда, сырья и материалов на основе данных замеров полезного их расхода, потерь и отходов, определяемых в лабораторных или производственных условиях. На производстве опытными считаются такие нормы, установленные по опыту мастеров, менеджеров, технологов или других специалистов.

5) **Опытно-статистический метод** заключается в том, что нормы затрат производственных ресурсов устанавливаются на основе отчетных или статистических данных за прошедший период. Основой таких норм обычно служат сложившиеся за отчетный период средние фактические затраты ресурсов. По своему содержанию данный метод является суммарным и позволяет, в отличие от аналитического, определять приближенные нормы затрат ресурсов в целом на всю работу или деталь. Недостатком метода является то, что используемые отчетно-статистические нормы не способствуют эффективному использованию ограниченных производственных ресурсов.

Кроме рассмотренных методов при внутрипроизводственном планировании могут быть также использованы микроэлементные или дифференцированные, усредненные или сравнительные, прямые или косвенные методы и другие.

Система планово-экономических норм и нормативов в условиях рыночных отношений должна создаваться и функционировать на основе соблюдения следующих положений и требований:

- достижение единства применяемых методов и методик установления затрат ресурсов на производство продукции, работ, услуг;
- комплексное формирование нормативной базы для сбалансированного планирования всех показателей деятельности предприятия;
- систематическое обновление и обеспечение высокой степени прогрессивности существующих норм и нормативов на основе отражения в них процессов развития техники, технологии и организации производства;
- обеспечение сопоставимости и равной напряженности норм и нормативов, формируемых на различных уровнях планирования и в разных подразделениях предприятия;

- применение автоматизированной системы сбора, накопления, разработки и обоснования норм и нормативов расходования производственных ресурсов;

- стимулирование персонала различных категорий рабочих и специалистов за эффективное использование и экономию расхода ресурсов.

1.3. КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ

Под **конкурентоспособностью** понимают характеристику продукции, которая показывает ее отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Оценка конкурентоспособности продукции основывается на исследовании потребностей покупателя и требований рынка.

Качество относится к числу важнейших показателей деятельности предприятия. Повышение качества в значительной степени определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, темпы технического прогресса, рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, используемых на предприятии.

Качество – это совокупность свойств продукции, призванных удовлетворять потребность в соответствии с назначением продукции.

Любой продукт представляет собой совокупность свойств. Свойства продукции, количественно выражающиеся в показателях качества, выделены в следующие группы:

- показатели назначения,
- показатели надежности,
- показатели технологичности,
- показатели стандартизации и унификации,
- эргономические показатели,
- экологические показатели,

- показатели безопасности и др.

Показатели назначения характеризуют полезный эффект от использования продукции по назначению и обуславливают область применения продукции.

Показатели надежности характеризуют безотказность, сохраняемость, а также долговечность изделия. Показатель безопасности для некоторых изделий, связанных с безопасностью людей, может быть основным, а иногда и единственным показателем надежности. Сохраняемость играет важную роль для пищевой продукции. Долговечность определяется величиной затрат на поддержание изделия в работоспособном состоянии.

Показатели технологичности обуславливают рациональное распределение затрат материалов, средств труда и времени при технологической подготовке производства, изготовлении и эксплуатации продукции. С помощью технологичности обеспечивается массовость выпуска продукции.

Показатели стандартизации – это насыщенность продукции стандартами, а также уровень унификации данного изделия по сравнению с другими. Все детали изделия делятся на стандартные, унифицированные и оригинальные. Чем меньше оригинальных изделий, тем лучше, это важно как для изготовителя продукции, так и для потребителя.

Эргономические показатели отражают удобство эксплуатации изделия человеком. Взаимодействие человека с изделием выражается через комплекс антропометрических, физиологических и психологических свойств человека.

Экологические показатели отражают степень влияния вредных воздействий на окружающую среду, которые возникают при хранении, эксплуатации или потреблении продукции.

Показатели безопасности характеризуют защиту покупателя и обслуживающего персонала при монтаже, обслуживании, хранении, транспортировке и потреблении продукции.

В совокупности указанные показатели позволяют оценить технический уровень и качество продукции, создают базу для ее сравнения с аналогичной продукцией других предприятий.

Качество продукции является результатом качества: труда, предметов труда, средств труда, технологии, управления, организации производственной среды в целом (рис. 1.1).

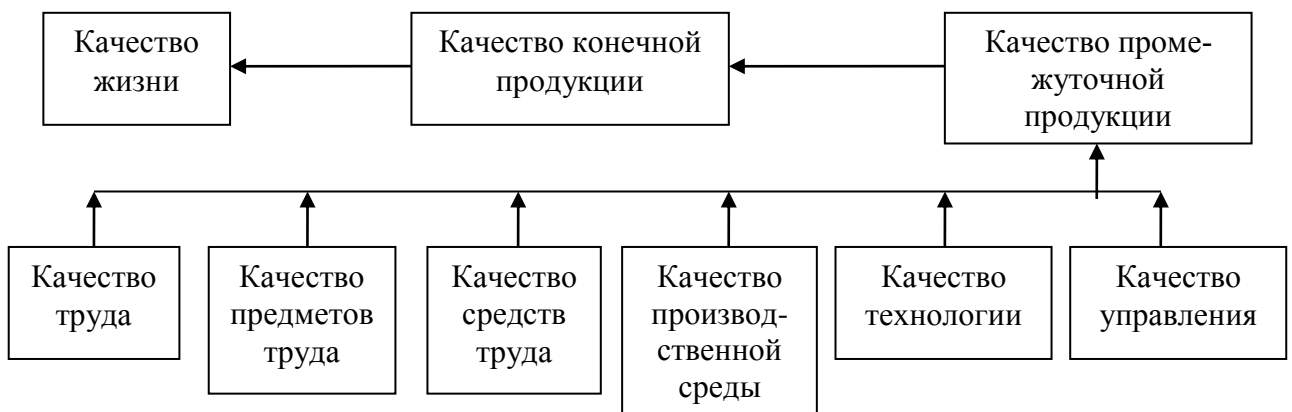


Рис. 1.1. Формирование качества продукции

В централизованной системе управления производством преимущественно действует система управления качеством продукции, основанная на единых требованиях, предъявляемых к продукции, определяемых едиными общегосударственными стандартами и техническими условиями, выработанными на основе стандартов. В современных условиях развития производства возможно принятие системы управления качеством, основанной на различных подходах, различной философии управления качеством.

Современная наука о качестве располагает рабочим инструментом в виде стандартных подходов и методов, позволяющих целенаправленно до-

бываться нужного уровня качества. Наилучшим образом эти подходы аккумулированы в международных стандартах серии ИСО 9000, принятых к использованию в настоящее время почти в 100 странах мира.

Наряду с общегосударственными стандартами на многих предприятиях России внедряют стандарты, основанные на международных системах управления качеством.

Механизм управления качеством продукции представляет собой совокупность взаимосвязанных объектов и субъектов управления, используемых принципов, методов и функций управления на различных этапах жизненного цикла продукции и уровнях управления качеством. Он должен обеспечивать эффективную реализацию основных функций управления качеством, в число которых входят, прежде всего, такие, как:

- прогнозирование потребностей рынка, технического уровня и качества продукции;
- разработка и постановка продукции на производство;
- технологическая подготовка производства;
- организация взаимоотношений по качеству продукции между поставщиками сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий, предприятиями-изготовителями и потребителями продукции;
- обеспечение стабильности запланированного уровня качества продукции на всех стадиях ее жизненного цикла, контроль качества и испытания продукции;
- профилактика брака в производстве;
- внутрипроизводственная аттестация продукции, рабочих мест, исполнителей и др.;
- сертификация продукции, работ, услуг, систем качества и производств;

- стимулирование и ответственность за достигнутый уровень качества;
- материально-техническое обеспечение качества продукции;
- метрологическое обеспечение качества продукции;
- финансовое обеспечение управления качеством продукции.

В соответствии со стандартами ИСО жизненный цикл продукции, который в зарубежной литературе обозначается как петля качества, включает 11 этапов:

1. Маркетинг.
2. Проектирование и разработка продукции.
3. Материально-техническое снабжение.
4. Подготовка и разработка производственной продукции.
5. Изготовление.
6. Контроль и проведение испытаний.
7. Упаковка и хранение.
8. Транспортировка.
9. Монтаж и эксплуатация.
10. Техническое обслуживание.
11. Утилизация.

Также существует другой подход, который характеризуется рядом моментов:

- обеспечение качества понимается не как техническая функция, реализуемая каким-то одним подразделением, а как систематический процесс, пропитывающий всю организационную структуру предприятия,
- новому понятию качества должна отвечать соответствующая организационная структура предприятия;

– вопросы качества актуальны не только в рамках производственного цикла, но и в процессе разработок, конструирования, маркетинга и послепродажного обслуживания;

– качество должно быть ориентировано на удовлетворение требований потребителя, а не изготовителя;

– повышение качества продукции требует применения новой технологии производства, начиная с автоматизации проектирования и кончая автоматизированным измерением и процессе контроля качества;

– всеобъемлющее повышение качества достигается только при заинтересованном участии всех работников.

Важным элементом в системах управления качеством изделий является *стандартизация* – нормотворческая деятельность, которая находит наиболее рациональные нормы, а затем закрепляет их в нормативных документах типа стандарта, инструкции, методики и требований к разработке продукции, т.е. это комплекс средств, устанавливающих соответствие стандартам.

Стандартизация – установление и применение правил с целью упорядочения деятельности в определенных областях на пользу и при участии всех заинтересованных сторон, в частности для достижения всеобщей оптимальной экономии при соблюдении функциональных условий и требований техники безопасности.

Общей целью стандартизации является защита интересов потребителей и государства по вопросам качества продукции, процессов, услуг, обеспечивая:

– безопасность продукции, работ и услуг для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества;

- безопасность хозяйственных субъектов с учетом риска возникновения природных и техногенных катастроф и других чрезвычайных ситуаций;
- обороноспособность и мобилизационную готовность страны;
- техническую и информационную совместимость, а также взаимозаменяемость продукции;
- единство измерений;
- качество продукции, работ и услуг в соответствии с уровнем науки, техники и технологии;
- экономию всех видов ресурсов.

Механизм действий по стандартизации состоит из четырех этапов:

1. Отбор объекта стандартизации (систематические, повторяющиеся объекты);
2. Моделирование объекта стандартизации (абстрактная модель реального объекта);
3. Оптимизация модели (оптимальная модель стандартизируемого объекта);
4. Стандартизация модели (разработка нормативного документа на базе унифицированной модели).

Объектами стандартизации могут быть продукция, услуги и процессы, имеющие перспективу многократного воспроизведения и (или) использования.

Непосредственным результатом стандартизации является, прежде всего, нормативный документ (НД). Применение НД – способ упорядочения в определенной области, поэтому нормативный документ – средство стандартизации.

Стандарты устанавливаются на:

– материальные предметы, включая продукцию, эталоны, образцовые по составу или свойствам вещества;

– нормы, правила и требования к объектам организационного, методического и общетехнического характера.

Сертификация продукции. Определение понятия «сертификация продукции» было разработано специальным комитетом по вопросам сертификации продукции Международной организации по стандартизации (ИСО): сертификация соответствия – действие третьей стороны, доказывающее, что обеспечивается необходимая уверенность в том, что должным образом идентифицированная продукция, процесс или услуга соответствуют конкретному стандарту или другому нормативному документу. Сертификация устанавливает, что продукция испытана, проверена достаточно объективно.

Сертификат может быть выдан непосредственно изготовителем продукции (самосертификация), а также третьей стороной – сторонней организацией, которая оценивает и подтверждает правильность проводимых мероприятий (от испытаний до выдачи сертификата).

Контрольные вопросы:

1. Что подразумевает термин «управление»?
2. Перечислите и охарактеризуйте функции управления.
3. Перечислите и охарактеризуйте факторы развития предприятия.
4. Что подразумевает термин «планирование»?
5. Перечислите и охарактеризуйте разновидности планов предприятия.
6. Перечислите и охарактеризуйте этапы планирования.
7. Дайте определение понятию «экономические показатели». Приведите классификацию системы экономических показателей.
8. Дайте определение понятиям "норматив" и "норма". Назовите разницу между этими понятиями.

9. Приведите классификацию и характеристику нормативных материалов.
10. Дайте определение понятию "трудовые нормативы" и опишите их виды и назначение.
11. Дайте определение понятию "материальные нормативы" и опишите их виды и применение.
12. Назовите и охарактеризуйте основные методы разработки норм и нормативов.
13. Дайте определение понятию «конкурентоспособность» и охарактеризуйте его.
14. Дайте определение понятию «качество» и охарактеризуйте его.
15. Охарактеризуйте свойства продукции и их влияние на качество.
16. Дайте определение понятию «стандартизация» и охарактеризуйте его.

2. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

2.1. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС И ПРИНЦИПЫ ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ

Главными целями и задачами хозяйствования являются создание благ для максимального удовлетворения потребностей людей при условии минимального использования исходных ресурсов. Другими словами, главная задача хозяйственной деятельности предприятия - выбрать наиболее эффективный способ распределения ресурсов для удовлетворения потребностей общества. Для этого необходимо решение трех основных задач.

Во-первых, *выбор благ*, которые нужно произвести для удовлетворения потребностей. Поскольку эти потребности безграничны по сути, а ресурсы ограничены, то приходится делать выбор в пользу тех или иных благ и услуг, ранжировать удовлетворение потребностей.

Во-вторых, определение *способа получения конкретных благ*, выбора технологии производства, поскольку этих способов создания может быть много, например, землю можно копать лопатой, а можно и экскаватором. Скорость и результативность производства, таким образом существенно зависят от технологии.

В-третьих, определение *сегмента потребителей*, для которых будет производиться данное благо. Это проблема определения конкретного потребителя, который получит и сможет потребить, использовать произведенные блага. Понятно, что эти три обязательные проблемы в разных обществах могут решаться по-разному.

Хозяйственная деятельность всегда есть взаимодействие людей с вещами и силами природы. Из природы берутся большинство ресурсов, используются силы природы. Эта материальная сторона хозяйствования характеризуется предметами труда (то, из чего изготавливаются блага),

средствами труда (то, при помощи чего производятся блага) и человеческим трудом (сознательной, целенаправленной деятельностью человека по преобразованию вещества природы в потребительские блага). Нередко все это обозначается одним термином - производительные силы общества.

Уровень развития производительных сил определяется уровнем познания людьми окружающего мира, т.е. уровнем развития науки, техники, технологии, производственного опыта и навыков людей.

Однако, в процессе хозяйственной деятельности люди взаимодействуют не только с природой, но и с друг другом. Это тоже объективно, т.е. не зависит от воли и желания людей, поскольку многие виды труда в одиночку просто нельзя осуществить. Эта взаимозависимость людей особенно проявляется именно в процессе труда, поэтому у хозяйственной деятельности появляется вторая сторона - общественная, которая менее очевидна, но которая не менее важна, чем материальная. Эта сторона обычно связывается с системой производственных отношений, которые складываются и закрепляются в обществе под действием производительных сил, обычаев, традиций и других особенностей именно общественной жизни.

Производство – центральное звено предприятия, где создается конечный продукт, обладающий заданными потребительскими свойствами.

Производство – это создание материальных благ, необходимых для существования и развития общества. Содержание производства определяет трудовая деятельность, предполагающая следующие моменты:

- целесообразную работу или сам труд;
- предмет труда, т.е. все то, на что направлен труд человека;
- средства (орудия) труда – машины, оборудование, инструменты, с помощью которых человек преобразует предметы труда.

Результатом материального производства является создание конечного продукта, обладающего заданными потребительскими свойствами. Из-

делием называется любой предмет или набор предметов труда, подлежащих изготовлению на предприятии.

Производственный процесс – это совокупность всех действий людей и средств производства, направленных на изготовление продукции.

Производственный процесс (процесс производства) – это процесс трансформации ресурсов в готовую продукцию, необходимую для существования и развития общества.

Производственный процесс совокупность упорядоченных технологических процессов взаимодействия производственных ресурсов с целью создания материальных благ, необходимых для существования и развития общества.

Производственный процесс состоит из следующих процессов:

– *основные* – это технологические процессы, в ходе которых происходят изменения геометрических форм, размеров и физико-химических свойств продукции;

– *вспомогательные* – это процессы, которые обеспечивают бесперебойное протекание основных процессов (изготовление и ремонт инструментов и оснастки; ремонт оборудования;

– *обеспечение всеми видами энергий* (электрической, тепловой, пара, воды, сжатого воздуха и т. д.);

– *обслуживающие* – это процессы, связанные с обслуживанием как основных, так и вспомогательных процессов, но в результате которых продукция не создается (хранение, транспортировка, технический контроль и т. д.).

В условиях автоматизированного, автоматического и гибкого интегрированного производств вспомогательные и обслуживающие процессы в той или иной степени объединяются с основными и становятся неотъемлемой частью процессов производства продукции.

Технологический процесс – это часть производственного процесса, целенаправленно воздействующая на предмет труда в целях его изменения.

Технологические процессы, в свою очередь, делятся на фазы.

Фаза – комплекс работ, выполнение которых характеризует завершение определенной части технологического процесса и связано с переходом предмета труда из одного качественного состояния в другое.

Технологический процесс состоит из последовательно выполняемых над данным предметом труда технологических действий – операций.

Операция – часть технологического процесса, выполняемая на одном рабочем месте (станке, стенде, агрегате и т. д.), состоящая из ряда действий над каждым предметом труда или группой совместно обрабатываемых предметов.

Операции, которые не ведут к изменению геометрических форм, размеров, физико-химических свойств предметов труда, относятся к нетехнологическим операциям (транспортные, погрузочно-разгрузочные, контрольные, испытательные, комплекточные и др.).

Операции различаются также в зависимости от применяемых средств труда:

- ручные – выполняемые без применения машин, механизмов и механизированного инструмента;
- машинно-ручные – выполняемые с помощью машин или ручного инструмента при непрерывном участии рабочего;
- машинные – выполняемые на станках, установках, агрегатах при ограниченном участии рабочего (например, установка, закрепление, пуск и остановка станка, раскрепление и снятие детали и т. д.);
- автоматизированные – выполняемые на автоматическом оборудовании или автоматических линиях.

Организация производства – совокупность методов, обеспечивающих наиболее целесообразное соединение и использование во времени и пространстве средств труда, предметов труда и самого труда в целях эффективного ведения производственных процессов и в целом предпринимательской деятельности.

Характер и структура производства зависят от особенностей выпускаемой продукции, типа производства, применяемых орудий и предметов труда и технологических процессов.

Принципы – это исходные положения, на основе которых осуществляется построение, функционирование и развитие производственного процесса.

Соблюдение принципов организации производственного процесса – одно из основополагающих условий эффективной деятельности предприятия.

Основные принципы организации производственного процесса и их содержание приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Основные принципы организации производственного процесса

Принципы	Основные положения
1. Пропорциональности	Это сочетание производственных мощностей всех подразделений производства. Она позволяет выпускать продукцию нужной номенклатуры, ассортимента и комплектности в установленные сроки и в нужных количествах.
2. Дифференциации	Разделение производственного процесса изготовления отдельных изделий между отдельными подразделениями предприятия (например, по технологическому)
3. Комбинирования	Объединение всех или части разнохарактерных процессов по изготовлению определенного вида изделия в пределах одного участка, цеха, производства
4. Концентрации	Сосредоточение выполнения определенных производственных операций по изготовлению технологически однородной продукции или выполнению функционально однородных работ на отдельных участках и рабочих местах
5. Специализации	Формы разделения труда на предприятии, в цехе. Закрепление за каждым подразделением предприятия ограничен-

Принципы	Основные положения
	ной номенклатуры работ, операций, деталей, изделий
6. Стандартизации	Под принципом стандартизации в организации производственного процесса понимают разработку, установление и применение однообразных условий, обеспечивающих наилучшее его протекание
7. Параллельности	Одновременное выполнение технологического процесса на всех или некоторых его операциях. Реализация данного принципа существенно сокращает производственный цикл изготовления изделия
8. Прямоточности	Требование прямолинейности движения предметов труда по ходу технологического процесса, то есть по кратчайшему пути прохождения изделием всех фаз производственного процесса без возвратов в его движении
9. Непрерывности	Сведение к минимуму всех перерывов в процессе производства конкретного изделия
10. Ритмичности	Выпуск в равные промежутки времени равного количества изделий
11. Повторяемости	Тождественность технологических операций при производстве одинаковой продукции при ее массовом или серийном производстве

Производственный процесс, построенный на основе соблюдения вышеназванных принципов, считается рациональным.

Экономическая эффективность рациональной организации производственного процесса выражается в сокращении длительности производственного цикла изделий, в снижении издержек на производство продукции, улучшении использования основных производственных фондов и увеличении оборачиваемости оборотных средств.

2.2. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ. ТИПЫ ПРОИЗВОДСТВА

Производственная структура предприятия – состав и взаимосвязь между его производственными подразделениями. Производственная структура характеризует разделение труда между подразделениями предприятия и их кооперацию. Она оказывает влияние на технико-экономические показатели производства, структуру управления предприятием, организацию оперативного и бухгалтерского учета.

Производственная структура состоит из четырех ступеней: производство, цех, производственный участок, рабочее место.

Основное производство определяет профиль данного предприятия. Это часть предприятия, где происходит выпуск основной продукции, оно охватывает все процессы, связанные с превращением исходного сырья в готовую продукцию. От организации работы основного производства зависят результаты деятельности всего предприятия.

Вспомогательное производство состоит из процессов материально-технического обслуживания основного производства. К цехам вспомогательного производства относят инструментальные, ремонтные, энергетические. Количество вспомогательных цехов и их размеры зависят от масштаба производства и состава основных цехов.

Обслуживающее производство обеспечивает бесперебойную работу основного производства (складское, транспортное хозяйство).

Побочное производство вырабатывает продукцию из отходов основного производства.

На основе производственной структуры разрабатывается генеральный план предприятия, т.е. пространственное расположение всех цехов и служб, а также путей и коммуникаций на территории завода. При этом должна быть обеспечена прямоточность материальных потоков. Цех и должны быть расположены в последовательности выполнения производственного процесса.

Цех – основная структурная единица предприятия. Он наделяется определенной производственной и хозяйственной самостоятельностью, является обособленной в организационном, техническом и административном отношении производственной единицей и выполняет закрепленные за ним производственные функции. Каждый цех получает единое плановое

задание, регламентирующее объем выполняемых работ, качественные показатели и предельные затраты на запланированный объем работ.

Цехи и участки создаются по принципу специализации:

- технологической;
- предметной;
- предметно-замкнутой;
- смешанной.

Технологическая специализация основана на единстве применяемых технологических процессов. При этом обеспечивается высокая загрузка оборудования, но затрудняется оперативно-производственное планирование, удлиняется производственный цикл из-за увеличений транспортных операций. Технологическая специализация применяется в основном в единичном и мелкосерийном производствах.

Предметная специализация основана на сосредоточении деятельности цехов (участков) на выпуске однородной продукции. Это позволяет концентрировать производство детали или изделия в рамках цеха (участка), что создает предпосылки для организации прямоточного производства, упрощает планирование и учет, сокращает производственный цикл. Предметная специализация характерна для крупносерийного и массового производств.

Если в пределах цеха или участка осуществляется законченный цикл изготовления детали или изделия, это подразделение называется предметно-замкнутым.

Цех и (участки), организованные *по предметно-замкнутому принципу* специализации, обладают значительными экономическими преимуществами, так как при этом сокращается длительность производственного цикла в результате полного или частичного устранения встречных или возвратных перемещений, снижаются потери времени на переналадку оборудования,

упрощается система планирования и оперативного управления ходом производства.

Производственный участок – подразделение, объединяющее ряд рабочих мест, сгруппированных по определенным признакам, которое осуществляет часть производственного процесса по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства. Производственные участки, связанные между собой, специализируются подетально и технологически.

Рабочее место – это звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими. Рабочее место предназначено для выполнения определенной производственной или обслуживающей операции и оснащено соответствующим оборудованием и организационно-техническими средствами.

Под **типом организации производства** понимают комплексную характеристику особенностей организации и технического уровня промышленного производства.

Тип производства оказывает большое влияние на масштабы предприятия, формирование его структуры, условия, требования и критерии рациональной организации производства.

Тип производства – совокупность его организационных, технических и экономических особенностей.

Тип производства определяется следующими факторами:

- номенклатурой выпускаемых изделий;
- объемом выпуска;
- степенью постоянства номенклатуры выпускаемых изделий;
- характером загрузки рабочих мест.

Различают три основных типа производства – единичное, серийное, массовое.

Единичное производство предусматривает штучный выпуск изделий разнообразной и непостоянной номенклатуры ограниченного потребления.

Важнейшие особенности данного типа производства заключаются в следующем:

- многономенклатурность выпускаемой продукции, часто неповторяющейся;
- организация рабочих мест по технологической специализации;
- использование универсального оборудования и технологической оснастки;
- наличие большого объема ручных операций;
- большой удельный вес высококвалифицированных рабочих-универсалов, занятых в производственном процессе;
- существенная длительность производственного цикла;
- значительная величина незавершенного производства;
- децентрализация оперативно-производственного планирования и руководства производством;
- сравнительно высокая доля отходов производства;
- относительно большие затраты живого труда.

Серийное производство предусматривает одновременное изготовление сериями широкой номенклатуры однородной продукции, выпуск которой повторяется в течение продолжительного времени.

В серийном производстве изделия изготавливаются партиями.

Производственная партия – это группа изделий одного наименования и типоразмера, запускаемых в производство в течение определенного интервала времени при одном и том же подготовительно-заключительном времени на операцию.

Операционная партия – производственная партия или ее часть, поступающая на рабочее место для выполнения технологической операции.

Основные особенности:

- постоянство относительно большой номенклатуры повторяющейся продукции, изготавливаемой в значительных количествах;
- специализация рабочих мест для выполнения нескольких закрепленных операций;
- периодичность изготовления изделий сериями, обработки деталей партиями;
- преобладание специального и специализированного оборудования и технического оснащения и др.

В зависимости от количества одновременно изготавливаемых изделий в серии различают мелко-, средне- и крупносерийное производства.

Массовое производство характеризуется непрерывностью и относительно длительным периодом изготовления ограниченной номенклатуры однородной продукции в больших количествах. К предприятиям с массовым выпуском продукции можно отнести, например, часовые заводы, швейные и трикотажные фабрики и др.

Массовое производство – высшая форма специализации производства, позволяющая сосредоточивать на предприятии выпуск одного или нескольких типоразмеров одноименных изделий. Непременным условием массового производства является уровень стандартизации и унификации деталей узлов и агрегатов.

Основные особенности массового производства:

- строго установленный выпуск небольшой номенклатуры в огромном количестве;
- специализация рабочих мест для выполнения, как правило, одной закрепленной операции;
- расположение рабочих мест в порядке следования операций;

– большой удельный вес специального и специализированного оборудования и технологического оснащения;

– большая доля комплексно-механизированных, автоматизированных технологических процессов и др.

По типам производства классифицируются предприятия, участки и отдельные рабочие места. Тип производства предприятия определяется типом производства ведущего цеха, а тип производства цеха – характеристикой участка, где выполняются наиболее ответственные операции и сосредоточена основная часть производственных фондов.

Отнесение завода к тому или иному типу производства носит условный характер, поскольку на предприятии и даже в отдельных цехах может иметь место сочетание различных типов производства.

Тип производства оказывает решающее влияние на особенности организации производства, его экономические показатели, структуру себестоимости (в единичном производстве высока доля живого труда, а в массовом – затраты на ремонтно-эксплуатационные нужды и содержание оборудования), разный уровень оснащенности.

Таблица 2.2

Сравнительная таблица по факторам типов производств

Факторы	Тип производства		
	единичное	серийное	массовое
1. Номенклатура изделий	Большая	Ограниченная	Малая
2. Постоянство номенклатуры	Отсутствует	Имеется	Имеется
3. Объем выпуска	Малый	Средний	Большой
4. Закрепление операций за рабочими местами	Отсутствует	Частичное	Полное
5. Применяемое оборудование	Универсальное	Универсальное + специальное (частично)	В основном специальное
6. Применяемые инструменты и оснастка	Универсальные	Универсальные + специальные	В основном специальные
7. Квалификация рабочих	Высокая	Средняя	В основном низкая
8. Себестоимость продукции	Высокая	Средняя	Низкая
9. Производственная специализация цехов и участков	Технологическая	Смешанная	Предметная

Производственный цикл – это календарный период времени, в течение которого материал, заготовка или другой обрабатываемый предмет проходит все операции производственного процесса или определенной его части и превращается в готовую продукцию (или в готовую ее часть). Он выражается в календарных днях или (при малой трудоемкости изделия) в часах.

Различают простой и сложный производственные циклы.

Простой производственный цикл – это цикл изготовления детали. Сложный производственный цикл – это цикл изготовления изделия. Длительность производственного цикла в большой степени зависит от способа передачи детали (изделия) с операции на операцию. Существуют три вида движения детали (изделия) в процессе ее изготовления:

- последовательный;
- параллельный;
- параллельно-последовательный.

Наиболее экономически эффективной формой организации производственного процесса является *поточное производство*, признаки которого:

- закрепление одного или ограниченного числа наименований изделий за определенной группой рабочих мест;
- ритмическая повторяемость согласованных во времени технологических и вспомогательных операций;
- специализация рабочих мест;
- расположение оборудования и рабочих мест по ходу технологического процесса;
- применение специальных транспортных средств для межоперационной передачи изделий.

При поточном производстве реализуются принципы:

- специализации;

- параллельности;
- пропорциональности;
- прямоточности;
- непрерывности;
- ритмичности.

Поточное производство обеспечивает самую высокую производительность труда, низкую себестоимость продукции, наиболее короткий производственный цикл. Основой (первичным звеном) поточного производства является поточная линия.

При проектировании и организации поточных линий выполняются расчеты показателей, определяющих регламент работы линии и методы выполнения технологических операций.

Такт поточной линии – промежуток времени между выпуском изделий (деталей, сборочных единиц) с последней операции или их запуском на первую операцию поточной линии.

Ритм – это количество изделий, выпускаемых поточной линией в единицу времени, или величина, обратная так ту.

Задел – это производственный запас материалов, заготовок или составных частей изделия для обеспечения бесперебойного протекания производственных процессов на поточных линиях.

Различают следующие виды заделов:

- технологический;
- транспортный;
- резервный (страховой);
- оборотный межоперационный.

Синхронизация – это процесс выравнивания длительности операции технологического процесса согласно такту поточной линии. Время вы-

полнения операции должно быть равно такту линии или кратно ему. Методы синхронизации:

- дифференциация операций;
- концентрация операций;
- установка дополнительного оборудования;
- интенсификация работы оборудования (увеличение режимов обработки);
- применение прогрессивного инструмента и оснастки;
- улучшение организации обслуживания рабочих мест и т. д.

Высшей формой поточного производства является автоматизированное производство, где сочетаются основные признаки поточного производства с его автоматизацией. В автоматизированном производстве работа оборудования, агрегатов, аппаратов, установок происходит автоматически по заданной программе, а рабочий осуществляет контроль за их работой, устраняет отклонения от заданного процесса, производит наладку автоматизированного оборудования. Различают частичную и комплексную автоматизацию.

При частичной автоматизации рабочий полностью освобождается от работ, связанных с выполнением технологических процессов. В транспортных, контрольных операциях при обслуживании оборудования, в процессе установки полностью или частично сокращается ручной труд.

В условиях комплексно-автоматизированного производства технологический процесс изготовления продукции, управление этим процессом, транспортировка изделий, контрольные операции, удаление отходов производства выполняются без участия человека, но обслуживание оборудования ручное.

Основным элементом автоматизированного производства являются автоматические поточные линии (АПЛ).

Автоматическая поточная линия – комплекс автоматического оборудования, расположенного в технологической последовательности выполнения операций, связанный автоматической транспортной системой и системой автоматического управления и обеспечивающий автоматическое превращение исходных материалов (заготовок) в готовое изделие (для данной автолинии). При работе на АПЛ рабочий выполняет функции наладки и контроля работы оборудования, а также функцию и загрузки линии заготовками. Основные признаки АПЛ:

- автоматическое выполнение технологических операций (без участия человека);
- автоматическое перемещение изделия между отдельными агрегатами линии.

Автоматические комплексы с замкнутым циклом производства изделия – ряд связанных между собой автоматическими транспортными и погрузо-разгрузочными устройствами автоматических линий.

Автоматизированные участки включают в себя автоматические поточные линии, автономные автоматические комплексы, автоматические транспортные системы, автоматические складские системы, автоматические системы контроля качества, автоматические системы управления и т.д.

В условиях постоянно изменяющегося нестабильного рынка (тем более многономенклатурного производства) важной задачей является повышение гибкости (многофункциональности) автоматизированного производства, с тем чтобы максимально удовлетворять требования, нужды и запросы потребителей, быстрее и с минимальными затратами осваивать выпуск новой продукции.

Автоматические поточные линии особенно эффективны в массовом производстве.

Быстрая сменяемость продукции и требования к ее дешевизне при высоком качестве (скажем, в условиях единичного производства) приводит к противоречию: с одной стороны, низкие производственные издержки (при прочих равных условиях) обеспечиваются применением автоматических линий, специального оборудования; с другой стороны, проектирование и изготовление такого оборудования нередко превышают 1,5–2 года (даже в настоящих условиях), то есть к моменту начала выпуска изделия оно уже морально устаревает.

Применение же универсального оборудования (неавтоматического) увеличивает трудоемкость изготовления, то есть цену, что неприемлемо для рынка.

Эта задача решается при создании гибкой производственной системы, в которой происходит интеграция:

- оборудования;
- материальных потоков (заготовок, деталей, изделий, приспособлений, оснастки, основных и вспомогательных материалов);
- основных, вспомогательных и обслуживающих процессов производства;
- обслуживания за счет слияния всех обслуживающих процессов в единую систему;
- потоков информации для принятия решения по всем подразделениям системы, а также средств отображения информации;
- персонала за счет слияния профессий (конструктор–технолог–программист–организатор).

2.3. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ. ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ И ПОКАЗАТЕЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ

Производственная мощность – это показатель, отражающий максимальную способность предприятия (подразделения, объединения или от-

расли) по осуществлению выпуска товарной продукции в натуральных или стоимостных единицах измерения, отнесенных к определенному периоду времени (смена, сутки, месяц, квартал, год).

Количественные значения производственной мощности обусловлены научно-техническим уровнем технологии производства продукции, номенклатурой (ассортиментом) и качеством продукции, а также особенностями организации труда, наличием энергетических, сырьевых и трудовых ресурсов, уровнем организации труда, специализации и кооперирования, пропускной способностью транспортных, складских и сбытовых служб.

В общем виде производственную мощность можно определить, *как максимально возможный выпуск продукции в соответствующий период времени при обозначенных условиях использования оборудования и производственных ресурсов (площадей, энергии, сырья, живого труда).*

Ведущим фактором, влияющим на производственную мощность и определяющим ее название, является оборудование, то есть средство изменения материальной составляющей производственного процесса.

Производственные мощности измеряются, как правило, в тех же единицах, в которых планируется производство данной продукции в натуральном выражении (тоннах, штуках, метрах).

Например, производственная мощность горнодобывающих предприятий определяется в тоннах добычи полезного ископаемого, металлургических предприятий – в тоннах выплавки металла и производства проката; машиностроительных заводов – в штуках изготавливаемых машин; мощность сахарных заводов и других предприятий пищевой промышленности – в тоннах сырья, перерабатываемого в готовую продукцию.

По продукции, имеющей широкую ассортиментную шкалу, производственные мощности могут выражаться в условно-натуральных единицах.

Если предприятие выпускает несколько видов различной продукции, то производственные мощности устанавливаются по каждому виду отдельно.

Чем полнее во времени используется производственная мощность, тем больше продукции производится, тем ниже ее себестоимость, тем в более короткие сроки производитель накапливает средства для воспроизводства продукции и совершенствования самой производственной системы: замены оборудования и технологий, осуществления реконструкции производства и организационно-технических нововведений.

Фактически достигнутую для устойчивой работы мощность называют освоенной. В зависимости от развития и текущего состояния производства производственная мощность приобретает свои конкретные значения на период пуска производства (*пусковая*), фактически сложившуюся при текущих колебаниях спроса на продукцию (*фактическая*) или в расчетах производства объемов продукции (*плановая*).

В течение каждого планируемого периода производственная мощность может измениться. Чем больше планируемый период, тем вероятность таких изменений выше. Основными причинами изменений являются:

- установка новых единиц оборудования, взамен устаревших или аварийных;
- износ оборудования;
- ввод в действие новых мощностей;
- модернизация оборудования (замена узлов, блоков, захватов, транспортных элементов и т. п.);
- изменение производительности оборудования в связи с интенсификацией режима его работы или в связи с изменением качества сырья, срока действия катализатора, очистителей, изменения антикоррозионной защиты и т. п.

– продолжительность работы оборудования в течение планового периода с учетом остановок на ремонт, профилактику, технологические перерывы;

– специализация производства;

– режим работы оборудования (циклический, непрерывный).

Существенное значение имеет *прирост производственной мощности*, который достигается путем технического переоснащения и совершенствования организации производственного процесса. Производственная мощность на начало периода, – как правило, года, – называют *входной*, а на конец периода (года) – *выходной* производственной мощностью.

В виду того, что часть оборудования может в течение эксплуатационного периода выводиться из рабочего режима, например, для капитального ремонта или демонтажа, или наоборот вводится, то их соответственно учитывают в плановых расчетах в качестве понятий вводимая, выводимая или средняя за период (среднегодовая, например) производственная мощность.

Балансовая производственная мощность соответствует по своей количественной мере условиям сопряжения разных по мощности единиц оборудования, сопряженных в едином технологическом процессе. Важным является требование сбалансированности всех видов мощностей оборудования производственного цикла. Балансовая мощность не всегда соответствует оптимальным значениям оборудования.

Определение конкретных значений производственной мощности осуществляется по каждой производственной единице (участок, цех, предприятие, отрасль), с учетом планируемых мероприятий.

По мощности ведущей группы оборудования устанавливается производственная мощность участка, по ведущему участку – производственная мощность цеха, по ведущему цеху – производственная мощность предприятия.

Сумма производственных мощностей отдельных предприятий по одному и тому же виду продукции составляет производственную мощность отрасли промышленности.

Для условий рыночной экономики, когда деятельность предприятий ориентирована на удовлетворение спроса по видам продукции и учет требований (интересов) потребителей, планируемая производственная мощность определяется, исходя из портфеля заказов предприятия, прогнозов потребительского спроса.

За основу расчета производственной мощности принимают проектные или технические (паспортные) нормы производительности оборудования и технически обоснованные нормы времени (выработки). Когда установленные нормы превзойдены передовиками производства, то расчет мощности производится по передовым достигнутым нормам, учитывающим устойчивые достижения передовиков производства.

Длительность остановок на плановый ремонт (текущий, средний и капитальный) рассчитывают по передовым нормам затрат времени на ремонт, достигнутым лучшими бригадами (с учетом увеличения межремонтных периодов путем повышения качества ремонта и улучшения эксплуатации оборудования); длительность ремонтов не должна превышать предусмотренные и утвержденные для данного оборудования нормы времени.

Время, необходимое для капитального ремонта оборудования с межремонтным циклом работы более одного года, учитывают при расчете мощности только того года, когда этот ремонт производится.

В производствах, где неизбежны остановки оборудования (для чистки, переключения с одного продукта на другой, перегрузки катализатора и т. п.), которые по времени невозможно совместить с простоями на ремонт, длительность этих остановок должна учитываться в расчете экстенсивной нагрузки оборудования. Затраты времени на технологические остановки

устанавливаются в соответствии с нормами в технологических регламентах или правилах эксплуатации.

В практике расчетный *фонд рабочего времени оборудования* производства, работающего в прерывном режиме, называют *располагаемым фондом*, или *номинальным*.

Годовой фонд рабочего времени для цехов и производств, действующих непрерывно, рассчитывают, исходя из календарного числа суток в году за вычетом времени на ремонт и технологические остановки агрегатов. Для цехов и производств, действующих прерывно, *годовой фонд рабочего времени* определяют на основе календарного числа дней в году за вычетом выходных и праздничных дней. Из полученного фонда времени исключают время на ремонт, который производится в рабочее время.

Расчетная производительность оборудования не должна быть ниже достигнутой передовиками производства, превышающей паспортные или проектные нормы. При определении интенсивной нагрузки оборудования выбор единицы времени зависит от характера протекания производственных процессов.

Для аппаратуры круглосуточного, непрерывного действия за единицу времени можно принять сутки, поскольку в пределах суток регламентируемых простоев не бывает; для машин и аппаратуры периодического действия за единицу принимают час работы или продолжительность операции, цикла (аппаратооборота).

Для расчета производственной мощности используются следующие исходные данные:

- перечень производственного оборудования и его количество по видам;
- режимы использования оборудования и использования площадей;

- прогрессивные нормы производительности оборудования и трудоемкости изделий;
- квалификация рабочих;
- намечаемые номенклатура и ассортимент продукции, непосредственно влияющие на трудоемкость продукции при данном составе оборудования.

Если известна производительность оборудования, то производственная мощность определяется, как произведение паспортной производительности оборудования в единицу времени и планового фонда времени его работы ($T_{эф}$):

$$M = T_{эф} \times n \times H,$$

где $T_{эф}$ – эффективный фонд работы единицы оборудования, ч;

n – количество однотипных аппаратов, машин, агрегатов, установленных в отделении (участке, цехе);

H – часовая норма производительности единицы оборудования по паспорту завода-изготовителя, выраженная в конечном продукте (т/ч, м³/ч, м²/ч и др.).

Если производство работает в непрерывном режиме (круглосуточно, без остановок в праздничные и выходные дни), то эффективный фонд рассчитывается следующим образом:

$$T_{н.эф} = T \times T_{ППР} - T_{техн},$$

где T – календарный фонд (длительность года, 365 дней или 8760 ч.);

$T_{ППР}$ – время простоев в планово-предупредительных ремонтах, в час.;

$T_{техн}$ – время простоев оборудования по технологическим причинам (загрузка, выгрузка, чистка, промывка, продувка и т.д.) в час.

В условиях непрерывного производственного процесса максимально возможный фонд времени работы оборудования равен произведению календарных дней и 24 ч в сутках.

В прерывном производстве рассчитывают располагаемый фонд времени оборудования (в практике его называют номинальным).

Календарный, или *максимально возможный*, фонд является исходной величиной в учете времени работы и бездействия оборудования. На каждом предприятии действует определенный режим работы (число рабочих и выходных дней, число смен и их продолжительность). Поэтому не весь календарный фонд может быть использован для целей производства. Если из календарного фонда времени исключить часть рабочего времени между сменами и время нерабочих дней, то получится режимный фонд времени.

Входная и выходная производственная мощность исчисляются ежегодно по данным отраслевой статистики, как внешняя конкурентная характеристика оборудования. Для определения соответствия производственной программы имеющейся мощности исчисляется среднегодовая производственная мощность предприятия ($M_{сг}$). При равномерном наращивании мощности в течение года ее среднегодовая величина определяется, как полусумма входной ($M_{вх}$) и выходной ($M_{вых}$) мощности:

$$M_{сг} = (M_{вх} + M_{вых})/2.$$

В иных случаях среднегодовая мощность ($M_{сг}$) с учетом ввода нового оборудования и вывода устаревшего исчисляется так:

$$M_{сг} = M_{нг} + M_{вв} (T_{вв}/12) - M_{выв} (T_{выв}/12) - M_0 (T_0/12),$$

где $M_{нг}$ – мощность на начало года;

$M_{вв}$ – вводимые новые мощности;

$T_{вв}$ – число месяцев работы вводимых мощностей;

$M_{выв}$ – мощности выводимые;

$T_{выв}$ – число месяцев, когда выводимые мощности не будут работать;

M_0 – увеличение мощности за счет оргтехмероприятий;

T_0 – число месяцев работы после внедрения мероприятия;

12 – число месяцев.

Наличие резервной производственной мощности обусловлена необходимостью периодической остановки части оборудования для выполнения ремонтных и регламентных (профилактических) работ, а также для регулирования объема производства продукции. Наиболее оптимальные нагрузки оборудования, как правило, находятся в диапазоне 80–90 % от их максимальных значений.

Производственная программа – основной раздел перспективного и годового бизнес-плана развития предприятия, в котором определяются объем изготовления и выпуска продукции по номенклатуре, ассортименту и качеству в натуральном и стоимостном выражениях.

Производственная программа отражает основные направления и задачи развития предприятия в плановом периоде, производственно-хозяйственные связи с другими предприятиями, профиль и степень специализации и комбинирования производства.

Основные разделы производственной программы для предприятий, занятых производством материального продукта:

- план по производству товарной (валовой) продукции;
- план выпуска продукции на экспорт;
- план по повышению качества продукции;
- план реализации продукции.

При разработке производственной программы основываются на потребностях народного хозяйства и мирового рынка в продукции предприятия, общей рыночной ситуации, состоянии конкурентных предприятий и отраслей.

Предприятия самостоятельно планируют номенклатуру и объем производимой продукции, руководствуясь при этом государственным заказом, обязательствами перед партнерами, обязательствами по поставкам сбытовым организациям.

Исходными данными при разработке производственной программы являются:

- уставные виды деятельности предприятия по производству и реализации продукции (работ, услуг);
- результаты фактического выполнения производственной программы за предыдущие периоды;
- данные по спросу на продукцию предприятия;
- сведения о рекламациях, замечаниях по качеству продукции за предыдущий период;
- сведения о долях продукции в общем объеме ее выпуска за предыдущий период по уровням качества;
- сведения об объеме реализации продукции за предыдущий период по его периодам (месяцам, кварталам);
- расчеты производственной мощности предприятия;
- прогрессивные технико-экономические нормы и нормативы;
- решения высших органов управления предприятия о стратегических перспективах его развития.

План по производству товарной (валовой) продукции включает в себя формирование показателей объема выпуска товарной и валовой продукции.

По степени готовности продукция подразделяется на несколько видов:

- *товарная продукция*, т.е. готовая продукция, прошедшая все стадии обработки, удовлетворяющая требованиям стандартов и технических условий, принятая службой технического контроля качества, упакованная к отправке, сданная на склад поставщика и снабженная сдаточной документацией;

– *незавершенная продукция*, т.е. незаконченная в процессе обработки продукция, находящаяся на различных стадиях производственного цикла получения товарной продукции;

– *полуфабрикаты собственного производства*, т. е. продукция, технологический процесс изготовления которой закончен в одном цехе или производстве и подлежит доработке в других цехах предприятия или за его пределами;

– *валовая продукция*, т.е. продукция всех видов и качества, выпускаемая предприятием вне зависимости от степени ее готовности.

Показатель валовой продукции, характеризует общий объем производства, в том числе для внешнего оборота (реализации) и внутрипроизводственного потребления (оборота). В объем валовой продукции включают также выполненные работы промышленного характера и производственные услуги.

Под *внутрипроизводственным потреблением (оборотом)* понимают стоимость продукции и услуг цехов предприятия, потребляемую другими цехами своего же предприятия.

К *внутризаводскому производственному обороту* относятся:

- стоимость переработки на предприятии полуфабрикатов собственной выработки; стоимость электроэнергии, пара, воды, сжатого воздуха и холода собственной выработки для технологических целей, вентиляции, освещения и отопления цехов, заводских складов, здания заводоуправления и т.п.;

стоимость использованных для производственных целей инструментов, приспособлений, штампов, моделей, деталей, запасных частей, вспомогательных материалов и т.д. собственной выработки;

- стоимость материалов собственной выработки, израсходованных при текущих ремонтах и при уходе за оборудованием (смазка, чистка и т.п.);

- стоимость тары собственного производства, предназначенной для упаковки продукции предприятия, если стоимость тары включена в оптовые цены на эту продукцию.

Объем товарной продукции в плане включает стоимость:

- готовых изделий, предназначенных для реализации на сторону, своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам своего предприятия;

- полуфабрикатов своей выработки и продукции вспомогательных и подсобных производств, предназначенных к отпуску на сторону;

- стоимость работ промышленного характера, выполняемых по заказам со стороны или непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия.

Объем валовой продукции *ВП* включает весь объем работ, намеченный к выполнению в данном плановом периоде; определяется он по следующей формуле:

$$ВП = ТП - НП + НК,$$

где *НП*, *НК* – остатки незавершенного производства, полуфабрикатов и инструмента своего производства на начало и конец планового периода;

ТП – товарная продукция.

Для обеспечения ритмичности производства, как одного из факторов повышения его эффективности, улучшения качества продукции и всей работы предприятия, необходимо весьма тщательно распределить годовой объем производства продукции по кварталам с учетом:

- установленных сроков и объемов поставки продукции;

- наращивания выпуска продукции за счет прироста и улучшения использования мощностей и основных фондов, а также за счет организационных мероприятий;

- сроков ввода в действие новых мощностей и оборудования;
- обеспечения равномерной загрузки и ритмичной работы всех производственных подразделений предприятия;
- числа рабочих дней в году, квартале;
- сезонности и сменности работы; требований сбытовых организаций и сезонности сбыта отдельных видов продукции;
- возможного выбытия основных фондов, а также остановки отдельных цехов для ремонта оборудования;
- снятия с производства устаревших видов продукции и замены их новыми видами продукции и т. п.

План выпуска продукции на экспорт включает в себя показатели объемов выпуска продукции предприятия, соответствующей требованиям ее поставок на экспорт на условиях конкретных соглашений и договоров.

План по повышению качества продукции включает в себя показатели обновления ассортимента и потребительских свойств продукции, обусловленные требованиями международных и отечественных стандартов качества, нововведениями и технодинамикой развития производства.

В планах выпуска продукции предприятий предусматриваются задания по снятию с производства устаревших видов изделий, т.е. продукции, не соответствующей современным требованиям национальной экономики и населения страны, морально устаревшей; указываются конкретные сроки замены устаревших изделий, а также новые виды изделий (типы, модели), их заменяющие.

План по реализации продукции включает в себя показатели объемов реализации продукции предприятия конкретным покупателям, выявленным в процессе маркетингового исследования рынка.

Реализованная продукция – это отгруженная заказчику, принятая им и оплаченная продукция предприятия, денежные средства за которую поступили на расчетный счет поставщика.

По объему реализуемой продукции оценивается производственно-хозяйственная деятельность отраслей, объединений и предприятий.

Объем реализуемой продукции в плане определяется как стоимость предназначенных к поставке и подлежащих оплате в плановом периоде: готовых изделий; полуфабрикатов собственного производства; работ промышленного характера, предназначенных к реализации на сторону (включая капитальный ремонт своего оборудования и транспортных средств, выполняемый силами промышленно-производственного персонала), а также как реализация продукции и выполнение работ для своего капитального строительства и других непромышленных хозяйств, находящихся на балансе предприятия.

Объем реализуемой продукции по плану (*РП*) можно определить по следующей формуле:

$$РП = ТП + ОН.П._1 - ОН.П._2,$$

где *ТП* – объем товарной продукции по плану;

ОН.П._1, *ОН.П._2* – остатки нереализованной продукции на начало и конец планового периода.

При расчете реализуемой продукции учитывается изменение остатков нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода. Остаток нереализованной продукции к началу планируемого периода состоит из остатка готовой продукции на складе и в неоформленных отгрузках; товаров отгруженных, по которым не наступил срок оплаты; товаров отгруженных, не оплаченных в срок покупателями; товаров на ответственном хранении у покупателей.

В целях обеспечения выполнения производственной программы в будущем осуществляется анализ факторов, влияющих на объем реализованной продукции в результате:

- роста объема товарной продукции;
- осуществления мероприятий технического и организационного развития производства, в том числе выпуска новых видов продукции, повышения качества выпускаемой продукции, внедрения новых технологических процессов механизации и автоматизации производственных процессов, экономии сырья, материалов, прочих мероприятий, структурных сдвигов;
- изменения остатков нереализованной готовой продукции;
- других факторов.

Контрольные вопросы:

1. Назовите главные цели и задачи хозяйствования.
2. Поясните три основные задачи, стоящие перед организацией.
3. Дайте определение понятию «производственный процесс».
4. Перечислите и охарактеризуйте, из каких процессов состоит производство.
5. Дайте определение понятию «технологический процесс».
6. Дайте определение понятию «фаза».
7. Дайте определение понятию «операция». Перечислите разновидности операций в зависимости от применяемых средств труда.
8. Дайте определение понятию «организация производства».
9. Перечислите и охарактеризуйте основные принципы организации производственного процесса.
10. Дайте определение понятию «производственная структура предприятия».
11. Поясните суть основного производства.
12. Поясните суть вспомогательного производства.

13. Поясните суть обслуживающего производства.
14. Поясните суть побочного производства.
15. Дайте определение понятиям «цех», «участок» и приведите их разновидности.
16. Дайте определение понятиям «производственный участок», «рабочее место».
17. Дайте определение понятию «тип организации производства».
18. Поясните суть различных типов производства производства.
19. Дайте определение понятию «производственный цикл» и охарактеризуйте его.
20. Дайте определение понятию «поточное производство» и охарактеризуйте его.
21. Дайте определение понятиям «такт», «ритм», «задел».
22. Дайте определение понятию «синхронизация» и охарактеризуйте его.
23. Дайте определение понятию «производственная мощность» и охарактеризуйте его.
24. Перечислите причины изменения производственной мощности предприятия в течение календарного года.
25. Что такое входная, выходная и балансовая производственная мощность?
26. Поясните суть понятия «фонд рабочего времени оборудования» и назовите его разновидности.
27. Приведите методики расчёта среднегодовой производственной мощности.
28. Поясните суть понятия «производственная программа» и назовите её разделы.
29. Что является исходными данными для расчёта производственной программы?
30. Поясните суть понятий «товарная продукция», «валовая продукция», «реализованная», «полуфабрикаты», «незавершенная продукция».

3. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

3.1. ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ

Производство и реализация продукции требуют вовлечения определенных видов ресурсов в натуральном выражении: материальных, трудовых, информационных. Для экономической оценки деятельности предприятия используется оценка вовлеченных в производственный процесс, либо процесс реализации ресурсов в стоимостном выражении. Для этого в экономике используются понятия «издержки», «затраты», «расходы».

Наиболее широким из перечисленных понятий являются издержки. В экономической теории **издержки** трактуются как совокупность различных видов затрат на производство и продажу продукции в целом или ее отдельных частей. При этом издержки включают в себя не только затраты ресурсов на производство и реализацию продукции, но и учитывают специфические виды затрат: социальные отчисления, налоговые выплаты, потери от брака и т.п. При определенных условиях понятия «издержки» могут выступать в качестве синонима к понятиям «затраты» и «расходы».

Затраты – это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени. Исходя из определения, можно выделить следующие признаки затрат:

- 1) характеризуют в денежной форме величину вовлеченных ресурсов. При этом обеспечивается принцип измерения различных видов ресурсов;
- 2) имеют целевую установку, т.е. связаны с производством и реализацией продукции;
- 3) формируются в определенный период времени, т.е. относятся на стоимость продукции, выпущенной в конкретный момент времени;
- 4) обладают свойством запасоёмкости, т.е. если затраты не вовлечены в производство и не списаны (не полностью списаны) на продукцию, то за-

траты превращаются в запасы сырья, материалов и т.д., запасы в незавершенном производстве, запасы готовой продукции и т.п.

Расходы — это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию.

В отличие от затрат расходы не могут быть в состоянии запасоёмкости, не могут относиться к активам предприятия. Они отражаются при расчете прибыли предприятия в отчете о прибылях и убытках. Понятие «затраты» шире понятия «расходы», однако при определенных условиях они могут совпадать.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) **расходами организации** признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). Кроме того, предусматривается ряд условий для признания расходов в бухгалтерском учете и отчете о прибылях и убытках.

Согласно Налоговому кодексу РФ расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. Под *обоснованными расходами* понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Под *документально подтвержденными расходами* понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством РФ. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода. Отметим, что существенно различает-

ся классификация расходов для целей налогообложения и бухгалтерского учета.

Расходы организации **в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности** подразделяются на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы. К прочим расходам относят расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности.

Классификация расходов и их состав представлены в таблице.

Таблица 3.1

Классификация расходов в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации

Вид расходов	Состав расходов
1. Расходы по обычным видам деятельности	Расходы на приобретение сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов (МПЗ) Расходы по переработке (доработке) МПЗ для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном виде, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.) Расчеты по оплате труда Отчисления в страховой фонд Амортизационные отчисления
2. Операционные расходы	Расходы, связанные с предоставлением организациями активов во временное пользование за плату Расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности Расходы, связанные с участием в уставном капитале других организаций Расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, товаров, продукции Проценты, уплачиваемые организацией за пользование денежными средствами (кредитами, займами) Расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями Прочие операционные расходы
3. Внеоперационные расходы	Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, возмещение убытков, причиненных организацией Убытки прошлых лет, признанные в отчетном году

Вид расходов	Состав расходов
	Сумма дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, не реальных для взыскания Курсовая разница Сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов) Прочие внереализационные расходы
4. Чрезвычайные расходы	Расходы, связанные с чрезвычайными обстоятельствами (стихийные бедствия, пожары, аварии и др.)

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка **по экономическим элементам**, которая является *единой и обязательной для организаций всех отраслей*:

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

Классификация по экономическим элементам лежит в основе определения общей сметы затрат на производство продукции предприятия. Группировка **по статьям расходов (статьям калькуляции)** представляет собой деление по производственному назначению, месту возникновения в процессе производства и реализации продукции и включает следующие типовые затраты:

- сырье и материалы;
- возвратные отходы (вычитаются);
- покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий;
- топливо и энергия на технологические цели;
- затраты на заработную плату производственных рабочих;
- дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- социальные отчисления;

- расходы на подготовку и освоение производства;
- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- прочие производственные расходы;
- потери от брака;
- внепроизводственные расходы.

Классификация по калькуляционным статьям расходов служит основой для разработки калькуляции себестоимости отдельных видов продукции, работ и услуг, всей товарной продукции предприятия. Выделяют следующие классификационные признаки затрат:

по способу отнесения затрат на себестоимость продукции выделяются *прямые* и *косвенные* затраты. *Прямые затраты* непосредственно связаны с изготовлением конкретных видов продукции и по установленным нормам относятся на их себестоимость (сырье, материалы, топливо, энергия). *Косвенные затраты* обусловлены изготовлением различных видов продукции и включаются в себестоимость пропорционально показателю, установленному отраслевой инструкцией по планированию себестоимости. К ним относятся расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные, общехозяйственные и другие расходы.

по функциональной роли в формировании себестоимости продукции различают *основные* и *накладные* затраты. *Основные затраты* непосредственно связаны с технологическим процессом изготовления изделий. Это расходы на сырье, материалы, технологические топливо и энергию, основная заработная плата производственных рабочих. К *накладным затратам* относятся затраты, связанные с созданием необходимых условий для функционирования производства. Накладными являются общепроизводственные, общехозяйственные, внепроизводственные расходы.

по степени зависимости от изменения объема производства затраты делятся на пропорциональные и непропорциональные. *Пропорциональные (условно-переменные)* – это затраты, сумма которых зависит непосредственно от изменения объема производства (заработная плата производственных рабочих, затраты на сырье, материалы и т.п.). *Непропорциональные (условно-постоянные)* – это затраты, абсолютная величина которых при изменении объема производства не изменяется или изменяется незначительно (амортизация зданий, топливо для отопления, энергия на освещение помещений, заработная плата управленческого персонала).

по степени однородности затрат делят на элементные и комплексные. *К элементным (однородным)* относятся затраты, которые нельзя расчленить на составные части (затраты на сырье, основные материалы, амортизация основных фондов). *Комплексными* называются статьи затрат, состоящие из нескольких однородных затрат (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные, общехозяйственные, внепроизводственные расходы).

в зависимости от времени возникновения и отнесения на себестоимость продукции затраты могут быть текущими, будущих периодов и предстоящими. *Текущие* возникают преимущественно в данном периоде и относятся на себестоимость продукции этого периода. *Расходы будущих периодов* производятся на данном отрезке времени, но относятся на себестоимость продукции последующих периодов в определенной доле. *Предстоящие расходы* – это еще не возникшие затраты, на которые резервируются средства (оплата отпусков, сезонные расходы и т.д.)

по удельному весу затрат в себестоимости продукции различают материалоемкую, топливоемкую, энергоемкую, фондоемкую и трудоемкую продукцию и соответственно отрасли.

3.2. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ. КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

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

В себестоимости продукции отражается стоимость потребляемых в процессе производстве *предметов* (природных ресурсов, сырья, материалов, топлива и т.д.), *средств труда* (амортизация), *трудовых ресурсов* (заработная плата) и других затрат на производство и реализацию.

Большинство затрат планируется и учитывается в натуральной форме. Для определения суммы всех расходов эти затраты приводят к одному измерителю, т.е. к стоимостной оценке. Себестоимость продукции - синтетический, обобщающий показатель, характеризующий все стороны деятельности предприятия, а также отражающий эффективность его работы. Как правило, определяется себестоимость единицы продукции которая по своей экономической сущности характеризует ее ресурсоемкость и выступает в качестве показателя эффективности использования всей совокупности затраченных на производство продукции ресурсов.

Себестоимость продукции как обобщающий показатель имеет следующее значение:

- выражает результат всей производственно-хозяйственной деятельности организации;
- образует основу цены товара;
- определяет величину прибыли, являющейся основным итогом деятельности организации.

В себестоимость продукции включают следующие затраты:

- на подготовку производства и освоение выпуска новых видов продукции, пусковые работы;
- исследование рынка;
- непосредственно связанные с производством продукции, обусловленные технологией и организацией производства, включая расходы на управление;
- на совершенствование технологии и организации производственного процесса, а также улучшение качества изготавливаемой продукции;
- на сбыт продукции (упаковка, транспортировка, реклама, хранение и др.);
- набор и подготовку кадров;
- другие денежные расходы предприятия, связанные с выпуском и реализацией продукции.

В хозяйственной практике выделяют следующие **виды себестоимости** в зависимости от:

периода и способов расчёта: *плановая, нормативная, сметная и фактическая;*

соотношения затрат: *индивидуальная* – характеризует индивидуальные затраты конкретного предприятия, *среднеотраслевая* – средние затраты в данной отрасли;

последовательности и места формирования затрат: *цеховая* – включает затраты основного цеха на изготовление продукции; *производственная* – все затраты предприятия в целом на производство продукции, т.е. цеховая всех цехов предприятия, общезаводские и прочие производственные расходы; *полная* – производственная себестоимость и коммерческие (внепроизводственные) расходы, связанные с реализацией продукции.

объема затрат: *себестоимость валовой, товарной, реализованной продукции; себестоимость единицы продукции (работ, услуг) или партии изделий, заказа, передела.*

места возникновения затрат: *бригада, участок, цех, производство, предприятие в целом.*

вида производства: *себестоимость основного производства; себестоимость вспомогательного производства.*

Смета затрат на производство – это затраты предприятия, связанные с основной деятельностью, за определенный период независимо от того, относятся они на себестоимость продукции в этом периоде или нет.

Смета затрат на производство и себестоимость всего объема продукции часто не совпадают. Смета затрат на производство характеризует всю сумму расходов предприятия в разрезе экономически однородных элементов.

При формировании сметы затрат для расчета себестоимости используется следующая **группировка затрат по экономическим элементам:**

1) **материальные затраты** включают расходы на:

- приобретаемые со стороны сырье и материалы, которые входят в состав вырабатываемой продукции, образуя её основу, или являются необходимым компонентом при приготовлении продукции (за вычетом стоимости возвратных отходов по цене их возможного использования или реализации);

- покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты;

- вспомогательные материалы, используемые для поддержания непрерывности технологического процесса;

- топливо и энергия, расходуемые на технологические или хозяйственные нужды;

- запасные части для ремонта;

- износ инструмента, приспособлений, инвентаря;
- производственные услуги сторонних предприятий, а также своих хозяйств, не относящихся к основной деятельности, и некоторые другие расходы.

2) **затраты на оплату труда** включают расходы на оплату труда штатного и заштатного промышленно-производственного персонала предприятия, включая премии, стимулирующие и компенсационные выплаты.

3) **отчисления на социальные нужды** - отчисления во внебюджетные социальные фонды (пенсионный, социального страхования) по установленным нормам от затрат на оплату труда. Величина этих норм устанавливается в законодательном порядке и может пересматриваться.

4) **амортизация основных фондов** - затраты, равные сумме амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, включая ускоренную амортизацию.

5) **прочие затраты**, не вошедшие в ранее перечисленные элементы затрат. Это налоги, сборы, отчисления в специальные фонды, оплата услуг связи, вычислительных центров, затраты на командировки, страхование имущества, вознаграждения за изобретательство и рационализаторство, оплата работ по сертификации продукции, арендная плата и другие.

Смета затрат на производство группирует издержки по элементам затрат независимо от места их возникновения, показывает их ресурсную структуру, что очень важно для анализа факторов, влияющих на снижение себестоимости продукции.

При определении себестоимости отдельных видов продукции (работ, услуг) используется **группировка затрат на единицу продукции по статьям калькуляции**, необходимая в процессе ценообразования на разные виды изделий (продукции), расчета их рентабельности, анализа затрат на производство одинаковых изделий с конкурентами и т.д.

Калькуляция (от лат *calculation* – счет, подсчет) – расчет полной себестоимости единицы (партии) продукции (работы, услуги) или предприятия (цеха) в целом за определенный период.

Различают *плановые и фактические калькуляции*.

Главный объект калькулирования – готовые изделия (продукция), предназначенные для отпуска за пределы предприятия.

Перечень статей калькуляции, их состав и методы распространения затрат по видам продукции (работ, услуг) определяются отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства.

На большинстве предприятий промышленности принята следующая типовая номенклатура калькуляционных статей затрат:

1. Основные сырье и материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций.
4. Топливо и энергия на технологические цели.
5. Транспортно-заготовительные расходы (ТЗР).
6. Основная заработная плата производственных рабочих.
7. Дополнительная заработная плата производственных рабочих.
8. Единый социальный налог.
9. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования (РСЭО).
10. Расходы на подготовку и освоение производства.
11. Потери от брака.

технологическая себестоимость

12. Цеховые расходы.

цеховая себестоимость

13. Общезаводские расходы

14. Прочие производственные расходы.

производственная себестоимость

15. Коммерческие расходы (внепроизводственные расходы)

полная себестоимость

Предприятие вносит изменения в типовую калькуляцию либо на основании отраслевых методических рекомендаций, либо самостоятельно. Эти решения зависят от учёта особенностей и в технике, технологии и организации производства.

В типовой калькуляции первые восемь статей затрат *осуществляются непосредственно на рабочем месте и прямо относятся на себестоимость каждого вида продукции.*

Топливо и энергия на технологические цели – стоимость энергоносителей (топлива, электроэнергии, пара, воды и т.д.), используемых только для производства товара. Покупная энергия оценивается по установленным тарифам, энергоносители собственного производства включаются по цеховой себестоимости.

Заработная плата производственных рабочих – включается только оплата труда (основная и дополнительная зарплата) производственных рабочих (т.е. рабочих занятых в основном производстве).

Остальные статьи являются *комплексными*, в которых собираются затраты по управлению и обслуживанию производством.

В состав *статьи РСЭО* включают расходы на:

- заработную плату и ЕСН рабочих, обслуживающих оборудование (слесари-ремонтники, электрики, электромеханики, машинисты подъемного крана и др.);
- амортизацию оборудования и транспортных внутризаводских средств (электрокары, подъемный кран);
- вспомогательные материалы (смазочные, обтирочные, охлаждающие и другие аналогичные материалы);
- двигательную энергию (электроэнергия, пар, сжатый воздух, вода, газ), приводящую оборудование в движение;

- ремонт оборудования (малый, средний, капитальный), технические осмотры и уход;

- другие расходы, связанные с использованием оборудования (износ инструментов, приспособлений и пр.).

Расходы на подготовку и освоение производства - затраты на подготовительные работы; затраты, связанные с освоением новых производств (пусковые расходы); повышенные затраты на производство новых видов продукции в период их освоения; расходы по подготовке и освоению выпуска продукции, не предназначенных для серийного или массового производства.

Цеховые расходы на управление состоят из следующих расходов:

- зарплата аппарата управления цехов с отчислениями на социальные нужды;

- затраты на амортизацию зданий, сооружений, инвентаря;

- содержание и ремонт зданий, сооружений;

- обеспечение нормальных условий труда и техники безопасности;

- на одежду и спецобувь и др. аналогичные затраты.

Общезаводскими называются расходы, связанные с управлением и обеспечением общих условий бесперебойного хода производства продукции. Как правило, смета общезаводских расходов включает следующие компоненты:

- административно-управленческие расходы (зарплата работников аппарата управления предприятием, отчисления на социальные нужды, материально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности, затраты на командировки; содержание пожарной, военизированной, сторожевой охраны);

- общехозяйственные расходы (амортизация ОС и НМА общезаводского характера; ремонт зданий, сооружений; содержание и обслуживание

технических средств управления, например, вычислительных центров, узлов связи; освещение, отопление; оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг, оплата услуг банка);

- подготовка и переподготовка кадров, расходы по набору рабочей силы;

- природоохранные (текущие затраты, связанные с содержанием очистных сооружений, на уничтожение экологически опасных отходов, экологические платежи);

- налоги и обязательные платежи (по страхованию имущества, транспортный налог, земельный налог);

- прочие затраты, связанные с управлением и обслуживанием предприятия.

В состав статьи «*Коммерческие расходы*» включают расходы на:

- тару и упаковку;

- транспортировку продукции на станцию или пристань отправления, погрузку в вагоны, на суда, автомобили в зависимости от условий договора купли-продажи;

- комиссионные сборы и отчисления, уплачиваемые сбытовыми организациями в соответствии с договорами;

- рекламу;

- прочие расходы по сбыту (хранение, подработка, подсортировка и пр.).

В условиях рыночных отношений многие малые и средние предприятия используют сокращенную номенклатуру калькуляционных статей, которая включает:

- **прямые затраты**: материальные, на оплату труда, амортизационные отчисления и прочие;

- **косвенные затраты:** затраты по управлению и обслуживанию производства.

На предприятиях промышленности применяют следующие основные **методы калькулирования себестоимости продукции:**

- прямого счета;
- нормативный;
- расчетно – аналитический;
- параметрический.

Наиболее простой и наименее точный – **метод прямого счета**. При этом методе себестоимость единицы продукции определяется делением общей суммы затрат на количество изготовленной продукции.

Применение этого метода возможно лишь на предприятиях, производящих однородную продукцию, в связи с этим метод прямого счета используется ограниченно. Кроме того, он не дает представления о затратах на отдельные статьи калькуляции.

Нормативный метод калькулирования себестоимости продукции применяется на предприятиях, где четко организован учет изменений фактических затрат каждого вида ресурсов на единицу конкретного вида продукции массового производства. Он основан на нормах и нормативах использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов. При этом нормы и нормативы использования этих ресурсов должны быть прогрессивными и научно обоснованными. Их величины необходимо систематически пересматривать.

Наиболее точный и совершенный метод калькулирования себестоимости продукции – **расчетно-аналитический**. При этом методе, прежде всего, осуществляется всесторонний анализ состояния производства, возможных изменений в нем. Изучается, какие факторы и как влияют на себестоимость продукции. В основу нормативов и норм закладываются техни-

ко-экономические и организационные условия работы в проектируемом периоде.

При калькулировании однотипных, но разных по качеству изделий применяется **параметрический метод**. Он заключается в установлении закономерностей изменения затрат производства в зависимости от качественных характеристик продукции. Так определяют себестоимость изделия на основании стоимости одного килограмма, одной тонны конструктивного веса аналогичных машин и оборудования. Могут применяться и другие показатели, наиболее характерные для данной продукции. По этому же методу можно определять и дополнительные затраты на улучшение качественных характеристик продукции.

Помимо вышеуказанных методов калькулирования применяются по-заказный, попроцессный, попередельный, директ-костинг.

При **позаказной калькуляции** объектом калькулирования является отдельный заказ, отдельная работа, которая выполняется в соответствии с особыми требованиями заказчика, и срок исполнения каждого заказа относительно небольшой. Заказ проходит через ряд операций в качестве непрерывно определяемой единицы.

Например, тяжелое машиностроение, судостроение, самолетостроение, строительство, наука и интеллектуальные услуги (аудит, консалтинг), типографический и издательский бизнес, мебельная промышленность, ремонтные работы.

К недостаткам данного метода относятся:

- отсутствие оперативного контроля за уровнем затрат;
- сложность и громоздкость инвентаризации незавершенного производства.

Процессный метод используется для установления средней себестоимости партии одинаковых единиц затрат за период времени. Он пре-

обладает в массовых производствах, а также в добывающих отраслях промышленности (например угольной, нефтяной), в химической, текстильной, бумажной промышленности, энергетике.

Попередельный метод учета затрат и калькулирования себестоимости применим в том случае, если сырье и материалы проходят несколько законченных стадий обработки, и после окончания каждой стадии получается не продукт, а полуфабрикат. Полуфабрикаты могут быть использованы как в собственном производстве, так и реализованы на сторону. Затраты на остатки незавершенного производства распределяют по плановой себестоимости определенной стадии производственного процесса.

Метод директ-костинг – система управленческого (производственного) учета, возникшая и развивающаяся в условиях рыночной экономики. При методе директ-костинг учитывается ограниченная (усеченная) себестоимость, в которую включаются только прямые (переменные) расходы, а доля постоянных расходов списывается непосредственно на счет реализации.

Данный принцип нормативно разрешен к использованию в российской системе бухгалтерского учета, начиная с 1996г. Учет затрат по местам возникновения организовывается с разделением на постоянную и переменную части, причем как учет плановых затрат и их отклонений от фактических. Постоянные затраты не распределяются между носителями и только переменные относят на носители затрат. Переменные затраты на единицу вычитают из цены изделия и на основе разности исчисляют брутто-прибыль. Общую выручку за период сравнивают с величиной переменных затрат, а общую сумму постоянных затрат за период относят на тот период, в котором она возникла.

Калькулирование на уровне прямых (переменных) расходов, осуществляемое в системе «директ-костинг», значительно повышает точность

калькуляций, поскольку в этом случае в них включаются только расходы, непосредственно связанные с производством данного изделия, и себестоимость изделия не искажается в результате косвенного распределения большого количества постоянных расходов. Это ведет к сокращению объема учетно-калькуляционных работ и увеличению сроков, периодичности составления фактических отчетных калькуляций до одного раза в квартал или даже в год.

3.3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА

Для управления издержками на предприятии важное значение имеют систематическое определение и анализ структуры затрат и себестоимости. Структура себестоимости позволяет выявить основные резервы по повышению эффективности использования производственных ресурсов и разработать конкретные мероприятия по их реализации.

Под **структурой себестоимости** понимается ее состав по элементам или статьям и их доля в полной себестоимости. На структуру себестоимости влияют следующие факторы:

1. Особенности деятельности предприятия. Различают: трудоемкие предприятия (большая доля заработной платы в себестоимости продукции); материалоемкие (большая доля материальных затрат); фондоемкие (большая доля амортизации); энергоемкие (большая доля топлива и энергии в структуре себестоимости).

2. Ускорение научно-технического прогресса. Этот фактор влияет на структуру себестоимости многопланово. Под воздействием этого фактора доля живого труда уменьшается, а доля овеществленного труда в себестоимости продукции увеличивается.

3. Уровень концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства.

4. Географическое местонахождение предприятия.

5. Внешние экономические условия деятельности предприятия.

Например, инфляция, изменение процентной ставки банковского кредита.

Структуру себестоимости продукции характеризуют следующие показатели:

- соотношение между живым и овеществленным трудом;
- доля отдельного элемента или статьи в полных затратах;
- соотношение между постоянными и переменными затратами, между основными и накладными расходами, между производственными и коммерческими (непроизводственными) расходами, между прямыми и косвенными и др.

Основными направлениями снижения издержек производства являются:

- экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве, в первую очередь, трудовых и материальных;
- повышение производительности труда, снижение потерь от брака и простоев;
- улучшение использования основных производственных фондов;
- применение новейшей технологии; сокращение расходов по сбыту продукции;
- изменение структуры производственной программы в результате ассортиментных сдвигов;
- сокращение затрат на управление и другие факторы.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятию «издержки».
2. Дайте определение понятию «издержки производства».
3. Дайте определение понятию «затраты».
4. Дайте определение понятию «расходы».

5. Дайте определение понятию «расходы организации».
6. Приведите классификацию затрат по первичным элементам.
7. Приведите классификацию затрат по статьям расходов (статьям калькуляции).
8. Приведите классификацию затрат по способу отнесения затрат на себестоимость продукции.
9. Приведите классификацию затрат по функциональной роли в формировании себестоимости продукции.
10. Приведите классификацию затрат по степени зависимости от изменения объема производства.
11. Приведите классификацию затрат по степени однородности затрат.
12. Приведите классификацию затрат по удельному весу затрат в себестоимости продукции.
13. Дайте определение и охарактеризуйте сущность понятия «себестоимость».
14. Перечислите затраты, включаемые в себестоимость.
15. Назовите виды себестоимости.
16. Что такое «смета затрат на производство»?
17. Перечислите и охарактеризуйте экономические элементы затрат.
18. Дайте определение понятию «калькуляция».
19. Приведите типовую номенклатуру калькуляционных статей затрат.
20. Приведите статьи затрат типовой калькуляции, которые прямо относятся на себестоимость каждого вида продукции.
21. Приведите статьи затрат типовой калькуляции, которые распределяются между всеми видами продукции.

22. Какие расходы включаются в состав статьи РСЭО?
23. Что предполагают расходы на подготовку и освоение производства?
24. Какие расходы включаются в цеховые расходы?
25. Какие расходы включаются в общезаводские расходы?
26. Какие расходы включаются в общехозяйственные расходы?
27. Какие расходы включаются в коммерческие расходы?
28. Какие статьи входят в состав технологической себестоимости?
29. Какие статьи входят в состав цеховой себестоимости?
30. Какие статьи входят в состав производственной себестоимости?
31. Какие статьи входят в состав полной себестоимости?
32. Охарактеризуйте сущность метода прямого счета при калькулировании себестоимости.
33. Охарактеризуйте сущность нормативного метода при калькулировании себестоимости.
34. Охарактеризуйте сущность расчётно–аналитического метода при калькулировании себестоимости.
35. Охарактеризуйте сущность параметрического метода при калькулировании себестоимости.
36. Охарактеризуйте сущность позаказного метода при калькулировании себестоимости.
37. Охарактеризуйте сущность попроцессного метода при калькулировании себестоимости.
38. Охарактеризуйте сущность попередельного метода при калькулировании себестоимости.
39. Охарактеризуйте сущность метода директ-костинг при калькулировании себестоимости.

40. Что понимается под «структурой себестоимости»?
41. Какие факторы влияют на структуру себестоимости?
42. Какие показатели характеризуют структуру себестоимости?
43. Основные направления снижения себестоимости.
44. Основные направления снижения издержек.

4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

4.1. СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЦЕН

Цена – денежное выражение товарной стоимости продукции, работ, услуг.

Цена как экономическая категория проявляется в следующих функциях: учетной; распределительной; стимулирующей; сбалансирования спроса и предложения.

Выполняя *учетную функцию*, цены позволяют сопоставлять различные блага, не сравнимые по потребительским характеристикам. Только в ценностном выражении можно определить макроэкономические, отраслевые показатели и показатели конкретного предприятия.

Распределительная функция цены предполагает формирование и перераспределение созданного общественного продукта между сферами экономики, хозяйственными звеньями, регионами и различными группами населения. Государство, например, поддерживает уровень цен на легковые автомобили, алкогольную и табачную продукцию на уровне, значительно превышающем уровень затрат. Доходы от этого превышения используются для поддержания относительно низких цен на товары первой необходимости.

Суть *стимулирующей функции* состоит в поощрительном и сдерживающем воздействии цен на разные сферы воспроизводства. Например, для стимулирования производства прогрессивной продукции государство снимает все ценовые ограничения, сдерживающие рост прибыли производителя. Вместе с тем вводятся жесткие ценовые ограничения на товары, являющиеся затратными составляющими в прогрессивных производствах, для ускорения последних.

Сущность *функции сбалансирования спроса и предложения* состоит в том, что балансирование может быть достигнуто при определенном уровне

цен. В условиях нерегулируемого рынка цена выполняет роль регулятора общественного производства. Результатом является перелив капитала из одной отрасли в другую, свертывание производства избыточной продукции и высвобождение ресурсов для производства дефицитной продукции. При этом неизбежны нерациональные затраты общественного труда. В условиях регулируемой экономики, целью которой является максимально возможная экономия общественного труда, функция балансирования реализуется с использованием не только цен, но и других рычагов – с помощью государственного финансирования, кредитования, налоговой политики и т. д.

Цены классифицируются по нескольким признакам.

по отраслям и сферам обслуживания экономики:

- 1) оптовые цены на продукцию промышленности;
- 2) закупочные цены на продукцию сельского хозяйства;
- 3) цены на строительную продукцию (сметная стоимость объекта или усредненная сметная стоимость единицы типового объекта, например, 1 кв. м. жилой площади);
- 4) тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- 5) цены на потребительские товары;
- 6) тарифы на услуги;
- 7) внешнеторговые цены:
 - экспортные цены;
 - импортные цены (устанавливаются на базе таможенной стоимости импортного товара с учетом таможенных пошлин, валютного курса, акциза и НДС, расходов на реализацию).

К разновидностям оптовой цены относится трансфертная цена, которая применяется при коммерческих операциях между подразделениями предприятия.

по степени участия государства в ценообразовании:

1. рыночные цены – складываются в процессе взаимоотношения субъектов ценообразования на рынке под влиянием конъюнктуры:

- свободные;
- монопольные;
- демпинговые.

2. регулируемые цены – складываются на рынке в процессе прямого государственного воздействия:

- фиксированные;
- предельные.

по стадиям ценообразования:

- 1) оптовые цены изготовителя;
- 2) отпускные оптовые цены;
- 3) оптовые цены закупки;
- 4) розничные цены.

по транспортной составляющей. Осуществляется в зависимости от порядка оплаты транспортных расходов. На практике это отражается в системе франкирования цен. «Франко» означает, до какого пункта на пути движения продукции от изготовителя до потребителя транспортные расходы включены в состав цены:

1. Франко-склад поставщика – цена продукции на складе поставщика;
2. Франко-станция отправления – п.1 + расходы по доставке на станцию отправления;
3. Франко-вагон станция отправления – п.2 + расходы по погрузке в вагоны на станции отправления;
4. Франко-вагон станция назначения – п.3 + расходы по транспортировке до станции назначения;

5. Франко-станция назначения – п.4 + расходы по выгрузке из вагонов на станции назначения;

6. Франко-склад потребителя – п.5 + расходы по доставке от станции назначения до склада потребителя.

по характеру ценовой информации: аукционные цены, биржевые (биржевые котировки), цены фактических сделок, справочные цены и ценовые индексы.

в зависимости от времени действия:

1) долговременные цены (не изменяются на протяжении длительного периода);

2) текущие цены (могут изменяться в рамках одного контракта, отражают конъюнктуру рынка);

3) скользящие или падающие цены (постепенно снижаются по мере насыщения рынка);

4) гибкие цены (быстро реагируют на изменение спроса и предложения, например при продаже скоропортящихся продуктов в конце дня цены ниже);

5) сезонные цены (действуют в определенный период времени, например, на путевки, туристское снаряжение).

Формирование цены в процессе движения товаров:

1. Оптовая цена изготовителя = Себестоимость производства и реализации + Прибыль производителя.

2. Оптовая отпускная цена = Оптовая цена изготовителя + Косвенные налоги (акциз, НДС).

3. Оптовая цена закупки = Оптовая отпускная цена + Посредническая надбавка.

Посредническая надбавка = Издержки посредника + Прибыль посредника + НДС.

4. Розничная цена = Оптовая цена закупки + Торговая надбавка.

Торговая надбавка = Издержки торговли + Прибыль торговли + НДС.

4.2. СУЩНОСТЬ, ПОРЯДОК И МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Ценовая политика предприятия – важнейшая составная часть маркетинговой политики, состоящая в установлении (определении) цен, обеспечивающих выживание фирмы в рыночных условиях, и включающая выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы, выбор ценовых рыночных стратегий.

Цели ценовой политики:

1) *Обеспечение выживаемости (сбыта) фирмы.* Важными компонентами ценовой политики являются объем сбыта (продаж) и доля на рынке.

2) *Максимизация прибыли.* Фирма делает оценку спроса и издержек применительно к разным уровням цен и останавливается на таких ценах, которые обеспечивают в будущем максимальную прибыль.

3) *Удержание рынка.*

Рыночная цена формируется под влиянием ряда факторов: спроса и предложения, издержек производства и сбыта, цен конкурентов и пр. Спрос на товар определяет верхний уровень цен. Валовые издержки определяют минимальную величину цены.

Ценовые стратегии – обоснованный выбор из нескольких вариантов цены (или перечня цен), направленный на достижение максимальной (нормативной прибыли) для фирмы на рынке в рамках планируемого периода.

Ценовые стратегии можно разделить на 3 группы:

1. Стратегии дифференцированного ценообразования. Основаны на неоднородности покупателей и возможности продажи одного и того же товара по разным ценам:

а) *ценовая стратегия скидки на втором рынке* – основана на особенностях постоянных и переменных затрат;

б) *ценовая стратегия периодической скидки* – основана на особенностях спроса разных категорий покупателей. Применяется при временных и периодических снижениях цен на модные товары вне сезона, внесезонных туристических тарифов, цен на билеты на дневные спектакли. Также применяется в стратегии «снятия сливок», т.е. установления высокой цены на новый товар в расчете на потребителя, готового купить по такой цене;

в) *ценовая стратегия «случайной» скидки (случайного снижения цен)* – опирается на поисковые затраты, мотивирующие случайную скидку. Фирма пытается одновременно максимизировать число покупателей, информированных о низкой цене, и не информированных, покупающих по высокой цене.

2. Стратегии конкурентного ценообразования. Основаны на учете конкурентоспособности фирмы посредством цен:

а) *стратегия проникновения на рынок* – основана на использовании экономии за счет роста масштабов производства, используется для внедрения новых товаров на рынок;

б) *стратегия по «кривой освоения»* – покупающие товар в начале делового цикла получают экономию по сравнению с последующими покупателями, т.к. они покупают товар по более низкой цене, чем готовы были заплатить;

в) *стратегия сигнализирования* – строится на использовании доверия покупателя к ценовому механизму, созданному конкурирующими фирмами. Это привлекает новых или неопытных покупателей, которые не осведомлены о ценах конкурентов. Как пример, успех некоторых дорогих, но низкокачественных товаров;

г) *географическая стратегия* – называется ФОб (франко-станция отправления).

3. Стратегии ассортиментного ценообразования. Применимы, когда у п есть набор аналогичных, сопряженных или взаимозаменяемых товаров:

а) *стратегия «набор»* - применяется в условиях неравномерности спроса на невзаимозаменяемые товары. Стратегия смешанных наборов создает эффект сравнимой цены, набор предлагается по цене, которая намного ниже цен его элементов (например, комплексные обеды);

б) *стратегия «комплект»* - основана на различной оценке покупателями одного или нескольких товаров фирмы. Цель фирмы при этом – балансирующее ценообразование в зависимости от ассортимента;

в) *стратегия «выше номинала»* - применяется фирмой, когда она сталкивается с неравномерностью спроса на заменяемые товары и может получить дополнительную прибыль а счет роста масштабов производства;

г) *стратегия «имидж»* - используется, когда покупатели ориентируются на качество, исходя – процесс формирования и изменения цен на продукцию и услуги.

В экономической литературе выделяются следующие *этапы ценообразования*:

- 1) постановка целей ценообразования,
- 2) определение спроса,
- 3) оценка издержек,
- 4) анализ цен и товаров конкурентов,
- 5) выбор метода ценообразования,
- 6) установление окончательной цены.
- 7) контроль над ценами

1. *Выбор цели.* Любая организация должна, прежде всего, определить, какую цель она преследует, выпуская конкретный товар. Если четко опре-

делены цели и положение товара на рынке, то проще и легче сформировать комплекс маркетинга и установить цену. Существуют три основные цели ценовой политики маркетинга: обеспечение сбыта (выживаемости), максимизация прибыли, удержание рынка.

2. *Определение спроса.* Следующим этапом установления цены является определение спроса. Нельзя устранить или отложить этот важный этап исследования рынка, так как невозможно рассчитать цену, не изучив спрос на данный товар. Вместе с тем следует иметь в виду, что высокая или низкая цена, назначенная фирмой, сразу не отразится на спросе на товар. Зависимость между ценой и соответствующим ей уровнем спроса отражена кривой спроса. Кривая спроса показывает, что чем выше цена, тем ниже спрос.

При прочих равных условиях покупатель с ограниченным бюджетом откажется от приобретения товара с высокой ценой, если ему будет предложен выбор альтернативных товаров. Однако это соотношение будет другим, если речь идет о сбыте престижных товаров. Потребители престижных товаров считают, что рост цен вызван улучшением качества товара, его соответствием моде, а также ростом инфляции.

3. *Анализ издержек.* Спрос на товар очерчивает верхний уровень цены, которую организация может установить. Валовые издержки производства (сумма постоянных и переменных издержек) определяют минимальную ее величину. Это важно учитывать, если организация снижает цены. Тогда появляется реальная угроза понести убытки из-за снижения цен ниже издержек. Подобную политику организация может проводить только в короткий период проникновения на рынок. Не говорят о хорошо продуманной политике цен и частые пересмотры цен, вызванные колебаниями издержек и спроса.

4. *Анализ цен конкурентов.* Существенное влияние на цену оказывает поведение конкурентов и цены на их продукцию. Каждая организация должна знать цены на продукцию конкурентов и отличительные черты их товаров. С этой целью делаются сравнительные покупки, в результате которых проводится анализ цен, товаров и качества. Организация может использовать полученную информацию как исходную для целей ценообразования и определения своего места среди конкурентов.

5. *Выбор метода ценообразования.* Пройдя все описанные этапы установления цены, проанализировав спрос, рассчитав валовые издержки, зная цены конкурентов, организация может приступить к определению цены на товар. Очевидно, что оптимальная цена должна полностью возмещать все издержки производства, распределения и сбыта товара, а также обеспечивать получение определенной нормы прибыли.

Возможны три направления установления уровня цены: минимальные цены, определяемые затратами; максимальные цены, сформированные спросом; оптимально возможные цены. Существует несколько основных методик расчета цены и в каждой фирма стремится учесть хотя бы одно из направлений установления цены.

6. *Установление окончательной цены* — это заключительный этап ценообразования. Остановив свой выбор на одной из перечисленных выше методик, организация может приступить к расчету окончательной цены.

При этом следует помнить, что цена должна учитывать психологическое восприятие товара организацией покупателем. Например, для многих потребителей единственная информация о качестве товара заключена в цене, т.е. цена выступает показателем качества. Известно немало случаев, когда с ростом цен увеличивается объем сбыта.

Важно иметь в виду и симпатии покупателей к неокругленным ценам (не 10000 руб., а 9989 руб., тогда многие воспринимают эту цену как де-

вять с лишним тысяч). У покупателя создается иллюзия, что ему делается уступка ценой.

Назначаемую цену надо также проверить на соответствие ценового образа организации проводимой ценовой политике.

7. Контроль над ценами. Процесс ценообразования на продукцию организации не заканчивается установлением окончательной цены. В связи с тем, что рынок и уровень сбыта товаров подвержены влиянию некоторых постоянно меняющихся факторов (политическая нестабильность, общеэкономические факторы, истощение природных ресурсов, изменение экологической обстановки, демографическая ситуация и т.д.), перед организацией стоит задача управления ценами, которое осуществляется при помощи внесения соответствующих изменений в прејскуранты, оговорок в контракты, компенсаций.

Можно выделить несколько факторов, под воздействием которых находится предприятие при выборе способа ценообразования на свой товар:

1. *Фактор затрат* — затраты и прибыль составляют минимальную цену товара. Самый простой способ образования цены: при известных издержках и расходах прибавить приемлемую норму прибыли. Однако даже если цена только покрывает расходы, нет гарантии, что товар будет куплен. Именно поэтому некоторые предприятия становятся банкротами, рынок может оценить их товары ниже, чем стоят производство и продажа.

2. *Фактор конкуренции* — конкуренция оказывает сильное влияние на ценовую политику. Можно спровоцировать всплеск конкуренции, назначив высокую цену, или устранить ее, назначив минимальную. Если товар требует особого метода производства, или производство его очень сложное, то низкие цены не привлекут к нему конкурентов, но высокие цены подскажут конкурентам, чем им стоит заняться.

3. *Фактор ценности* — один из наиболее важных факторов. Каждый товар способен в определенной степени удовлетворить потребности покупателей. Для согласования цены и полезности товара можно: придать товару большую ценность, просветить покупателя посредством рекламы о ценности товара, скорректировать цену так, чтобы она отвечала настоящей ценности товара.

4. *Фактор общественного мнения* — обычно у людей имеется некоторое представление о цене товара, независимо от того, является ли он потребительским или промышленным. Приобретая товар, они руководствуются некоторыми границами цен, или ценовым радиусом, определяющим, по какой цене они готовы купить товар.

Доходный подход представляет собой совокупность методов формирования цены продукции, основанных на определении ожидаемых доходов от ее использования объекта.

Все **методы ценообразования** могут быть разделены на три основные группы, в зависимости от того, на что в большей степени ориентируется предприятие при выборе того или иного метода:

1) на издержки производства. *Затратный подход к ценообразованию* представляет собой совокупность методов формирования цены продукции, основанных на определении затрат, необходимых для ее создания;

2) на конъюнктуру рынка. *Сравнительный (рыночный) подход* к ценообразованию представляет собой совокупность методов формирования цены продукции, основанных на ее сравнении с объектами-аналогами, в отношении которых имеется информация о ценах, а также их количественных и качественных характеристиках;

3) на возможность получить доход. *Доходный подход к ценообразованию* представляет собой совокупность методов формирования цены про-

дукции, основанных на определении ожидаемых доходов от ее использования объекта.

Методы затратного подхода к ценообразованию предполагают расчет цены продажи продукции путем прибавления к издержкам производства некой определенной величины. К ним можно отнести следующие методы:

- 1) полных издержек;
- 2) прямых затрат;
- 3) предельных издержек;
- 4) на основе анализа безубыточности;
- 5) учета рентабельности инвестиций;
- 6) надбавки к цене.

Суть *метода полных издержек* (метод «издержки плюс») состоит в суммировании совокупных издержек (переменные (прямые) плюс постоянные (накладные) издержки) и прибыли, которую фирма рассчитывает получить.

Если предприятие отталкивается от определенного процента рентабельности производства продукции, то расчет цены может быть произведен по следующей формуле:

$$Ц = C (1 + R/100),$$

где $Ц$ – продажная цена;

C – полные издержки на единицу (себестоимость) продукции;

R – ожидаемая (нормативная) рентабельность.

Сущность *метода прямых затрат* (метод минимальных издержек, метод стоимостного изготовления) состоит в установлении цены путем добавления к переменным затратам определенной надбавки – прибыли. При этом постоянные расходы, как расходы предприятия в целом, не распределяются по отдельным товарам, а погашаются из разницы между суммой

цен реализации и переменными затратами на производство продукции. Эта разница получила название «добавленной», или «маржинальной».

Метод прямых затрат позволяет с учетом условий сбыта находить оптимальное сочетание объемов производства, цен реализации и расходов по производству продукции. Однако он может быть с уверенностью использован при установлении цен только тогда, когда имеются неиспользованные резервы производственных мощностей и когда все постоянные расходы возмещаются в ценах, установленных из текущего объема производства.

Расчет цен на основе *метода предельных издержек* также базируется на анализе себестоимости, но он более сложен, чем рассмотренные методы. При предельном ценообразовании надбавка делается только к предельно высокой себестоимости производства каждой последующей единицы уже освоенного товара или услуги. Этот метод оправдан только в том случае, если гарантированная продажа по несколько более высокой цене достаточна, чтобы покрыть накладные расходы.

К методам ценообразования *на основе издержек производства* относится расчет цен на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли. Предприятие стремится установить на свой товар цену на таком уровне, который обеспечивал бы ей получение желаемого объема прибыли.

Для проведения анализа безубыточности совокупные издержки разделяются на две группы:

- постоянные издержки ($E_{пост}$), не зависящие от объема производства;
- переменные издержки ($E_{пер}$), изменяющиеся пропорционально объему производства.

$$E = E_{пост} + E_{пер}$$

Коэффициентом пропорциональности изменения переменных затрат являются удельные переменные затраты (e_{nep} – переменные затраты на единицу продукции). Они называются также маржинальными издержками. Выручка (R) изменяется пропорционально объему продаж. Коэффициентом пропорциональности изменения выручки является цена (Π) единицы продукции. Используя зависимости изменения выручки и расходов от соответствующих коэффициентов пропорциональности, получаем следующие зависимости:

$$E_{nep} = e_{nep} \cdot Q$$

$$R = \Pi \cdot Q$$

где Q – объем производства (продаж) в натуральных единицах;

Прибыль (Π) определяется следующим равенством:

$$\Pi = R - E = (\Pi - e_{nep}) \cdot Q - E_{nocm}.$$

Условие безубыточности (и бесприбыльности) соответствует нулевой прибыли ($\Pi = 0$). Отсюда точка безубыточности ($Q^{ed}_{\delta y}$) в натуральной шкале определяется равенством:

$$Q^{ed}_{\delta y} = \frac{E_{nocm}}{(\Pi - e_{nep})}, \text{ ед.}$$

Эта формула определяет точку безубыточности, то есть тот объем производства продукции в натуральных единицах, который позволяет получить выручку при его реализации, покрывающую совокупные затраты.

Точку безубыточности можно выразить в стоимостной форме. Для этого следует умножить обе части последнего равенства на цену. После простых преобразований получим:

$$Q^{руб}_{\delta y} = \frac{E_{nocm} \cdot \Pi}{(\Pi - e_{nep})}.$$

Формула показывает, каков должен быть объем производства в рублях, чтобы выручка полностью покрыла все затраты. Отметим, что полу-

ченная формула может применяться для ситуации одновременного производства многих видов продукции, в то время как определение объема производства продукции в натуральных единицах применимо лишь для производства однородной продукции.

Метод учета рентабельности инвестиций. Основная задача метода состоит в том, чтобы оценить полные затраты при различных программах производства товара и определить объем выпуска, реализация которого по определенной цене позволит окупить соответствующие капиталовложения. Данный метод учитывает платность финансовых ресурсов, необходимых для производства и реализации товара. Метод успешно подходит при принятии решений о величине объема производства нового для предприятия товара с известной рыночной ценой. Основным недостатком метода – использование процентных ставок, которые в условиях инфляции весьма неопределенны во времени.

Метод надбавки к цене предполагает умножение цены приобретения товара на повышающий коэффициент по формуле:

$$Ц = Ц_{np} \cdot (1 + m),$$

где $Ц$ – цена продажи;

$Ц_{np}$ – цена приобретения;

m – повышающий коэффициент (торговая надбавка), %.

Предприятия, использующие **рыночный подход к ценообразованию** с ориентацией на потребителя, прежде всего, ориентированы в своей практике ценообразования на сложившийся уровень спроса на товар, на эластичность спроса, на качественные и количественные параметры и их стоимостные характеристики.

К этой группе методов относят: методы расчета цены с ориентацией на конкурентов, параметрические методы.

Методы расчета цены с ориентацией на конкуренцию, относящиеся к группе рыночных методов, устанавливают цены на товары и услуги через анализ и сравнение силы дифференциации товаров предприятия с конкурентами на конкретном рынке. При этом во внимание принимается сложившийся уровень цен. Таким образом, метод определения цены с ориентацией на конкуренцию состоит в определении цены с учетом конкурентной ситуации и конкурентного положения предприятия на рынке.

Методы установления цены с ориентацией на конкурентов можно подразделить на:

- 1) метод следования за рыночными ценами;
- 2) метод следования за ценами лидера на рынке;
- 3) метод определения цены на основе привычных, принятых в практике данного рынка цен;
- 4) метод определения престижных цен;
- 5) состязательный метод.

Параметрические методы ценообразования предполагают установление зависимости цены на товар от отдельных качественных и количественных характеристик (параметров), выделяемых потребителями в качестве ключевых, и имеющих стоимостную оценку.

Под *параметрическим рядом* понимается совокупность конструктивно и технологически однородных характеристик, отражающих ключевые для потребителя функции товара и отличающиеся друг от друга значениями технико-экономических и стоимостных параметров.

Нормативно-параметрические методы – это методы установления цен на новую продукцию в зависимости от уровня ее потребительских свойств с учетом нормативов затрат на единицу параметра. К данной группе методов ценообразования можно отнести:

- 1) метод удельных показателей;

- 2) метод регрессионного анализа;
- 3) агрегатный метод;
- 4) балловый метод.

Метод удельных показателей используется для определения и анализа цен небольших групп продукции, характеризующихся наличием одного основного параметра, величина которого в значительной степени определяет общий уровень цены изделия. При данном методе первоначально рассчитывается удельная цена $C_{уд}$ по формуле:

$$C_{уд} = C_{б} / N_{б},$$

где $C_{б}$ - цена базисного изделия;

$C_{б}$ - величина параметра базисного изделия.

Затем рассчитывается цена нового изделия $C_{нов}$ по формуле:

$$C_{нов} = C_{уд} \cdot N_{нов},$$

где $N_{нов}$ - значение основного параметра нового изделия в соответствующих единицах измерения.

Этот метод можно применять для обоснования уровня и соотношения цен небольших параметрических групп продукции, имеющих несложную конструкцию и характеризующихся одним параметром. Он крайне несовершенен, поскольку игнорирует все другие потребительские свойства изделия, не учитывает альтернативные способы использования продукции, а также полностью игнорирует спрос и предложение.

Агрегатный метод заключается в суммировании цен отдельных конструктивных частей изделий, входящих в параметрический ряд, с добавлением стоимости оригинальных узлов, затрат на сборку и нормативной прибыли.

Метод регрессионного анализа применяется для определения зависимости изменения цены от изменения технико-экономических параметров

продукции, относящейся к данному ряду, построения и выравнивания ценностных соотношений и определяется по формуле:

$$Ц = f(X_1, X_2, \dots, X_n),$$

где $X_1, 2, \dots, n$ — параметры изделия.

Этот метод позволяет моделировать изменение цен в зависимости от их параметров, строго определять аналитическую форму связи и использовать рассчитанные уравнения регрессии для определения цен изделий, входящих в параметрический ряд. Метод регрессионного анализа является более точным, более совершенным среди других параметрических методов. Увязка цен с качеством достигается с помощью экономико-параметрических приемов и вычислительной техники.

Балловый метод состоит в том, что на основе экспертных оценок значимости параметров изделий для потребителей каждому параметру присваивается определенное количество баллов, суммирование которых дает своего рода оценку технико-экономического уровня изделия.

Он незаменим в тех случаях, когда цена зависит от многих параметров качества, в том числе от таких, которые не поддаются количественному соизмерению. К последним относятся удобство изделия, эстетичность, дизайн, экологичность, противопожарность, органолептические свойства (запах, вкус, цвет), модность.

Предприятия, использующие **доходный подход к ценообразованию** с ориентацией на потребителя, прежде всего, ориентированы в своей практике ценообразования на ценностное восприятие потребителем их продукции. Методы ценообразования, основанные на воспринимаемой ценности товара, базируются на величине экономического эффекта, получаемого потребителем за время использования товара. К данной подгруппе методов можно отнести:

- 1) метод расчета экономической ценности товара;

2) метод оценки максимально приемлемой цены.

Процедура расчета цены *по методу расчета экономической ценности товара* для потребителя состоит из следующих этапов:

1) определение цены (или затрат), связанной с использованием того блага, которое покупатель склонен рассматривать как лучшую из реально доступных ему альтернатив;

2) определение всех параметров, которые отличают данный товар, как в лучшую, так и в худшую сторону, от товара-альтернативы;

3) оценка ценности для покупателя различий в параметрах данного товара и товара-альтернативы;

4) суммирование цены безразличия и оценок положительной и отрицательной ценности отличий товара от товара-альтернативы.

Вторым способом определения цены через воспринимаемую ценность товара является метод оценки максимально приемлемой цены. Данный подход особенно полезен для установления цен на промышленные товары, когда базовая выгода для покупателя состоит в снижении издержек. Под максимальной ценой понимается цена, соответствующая нулевой экономии на издержках, т.е. чем выше будет повышаться цена относительного данного уровня, тем сильнее будет ее неприятие покупателем.

Процедура определения цены *по методу оценки максимально приемлемой цены* сводится к следующим расчетам:

1) определение совокупности применений и условий применения товара;

2) выявление неценовых достоинств товара для покупателя;

3) выявление всех неценовых издержек покупателя при использовании товара;

4) установление уровня равновесия «достоинства—издержки».

Подгруппа методов с ориентацией на спрос может быть подразделена на:

- 1) метод анализа пределов;
- 2) метод анализа пика убытков и прибылей.

Метод на основе анализа пределов чаще всего используется компаниями, ведущими или начинающими свою хозяйственную деятельность на несовершенном, незрелом рынке. В этом случае предприятия пытаются определить цену в районе точки совпадения предельных доходов и расходов, т.е. на уровне, обеспечивающем достижение максимально высокой прибыли, найдя соответствующие этой точке объемы продаж и определив цену на данное время.

Метод определения цены продажи на основе анализа пика убытков и прибылей позволяет найти объем производства и объем продаж, соответствующие такому положению, когда общая сумма прибылей и общая сумма затрат равны между собой. При этом данный способ применяется в случае, когда целью компании является определение цены, дающей возможность получить максимум прибыли. Он позволяет определить ряд возможных цен в результате их сравнения с прямой суммарных издержек, которая строится из предложений. На основе этих вариантов цен, находится требуемая цена, позволяющая получать максимальную прибыль.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение понятию «цена» и охарактеризуйте её сущность.
2. Перечислите и охарактеризуйте функции цены.
3. Опишите порядок формирования цены.
4. Дайте определение понятию «ценовая система».
5. Приведите классификацию цен по отраслям и сферам обслуживания экономики.

6. Приведите классификацию цен по степени участия государства в ценообразовании.
7. Приведите классификацию цен по стадиям ценообразования.
8. Приведите классификацию цен по транспортной составляющей.
9. Приведите классификацию цен по характеру ценовой информации.
10. Приведите классификацию цен в зависимости от времени действия.
11. Дайте определение понятию «ценовая политика».
12. Перечислите цели ценовой политики.
13. Дайте определение понятию «ценовая стратегия».
14. Дайте характеристику стратегии дифференцированного ценообразования.
15. Дайте характеристику стратегии конкурентного ценообразования.
16. Дайте характеристику стратегии ассортиментного ценообразования.
17. Дайте определение понятию «ценообразование».
18. Перечислите этапы методики расчета исходных цен на товары.
19. Охарактеризуйте этап постановки задач ценообразования.
20. Охарактеризуйте этап определения спроса.
21. Охарактеризуйте этап оценки издержек.
22. Охарактеризуйте этап анализа цен и товаров конкурентов.
23. Охарактеризуйте этап выбора метода ценообразования.
24. Охарактеризуйте этап установления окончательной цены.
25. Охарактеризуйте этап контроля над ценами.
26. Перечислите и поясните сущность факторов, влияющих на способ ценообразования.
27. Поясните сущность затратных методов ценообразования.
28. Поясните сущность рыночных методов ценообразования.
29. Поясните сущность параметрических методов ценообразования.

5. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

5.1. Доходы предприятия и источники формирования

Доходы предприятия характеризуют финансовый результат его деятельности. Получением доходов завершается цикл оборота капитала, когда он вновь обретает денежную форму. Существуют различные классификации доходов предприятия. Наиболее значимой с точки зрения формирования достоверной, объективной информации о финансовых результатах деятельности предприятия, его прибылях и убытках является классификация, принятая в стандартах бухгалтерского учета и отчетности. Нормативное регулирование понятия «доходы организации» приведено в отечественных стандартах бухгалтерского учета - ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» и ПБУ 9/99 «Доходы организации». В этих документах дана трактовка дохода, близкая по смыслу и содержанию Международным стандартам финансовой отчетности.

Совокупный доход предприятия образует совокупная (валовая) экономическая выгода отчетного периода, выражающаяся в увеличении ее активов или уменьшении обязательств.

К увеличению активов предприятия приводит поступление денежных средств (иного имущества) в результате:

- отчуждения произведенной продукции, приобретенных товаров, выполненных работ, оказанных услуг или иных активов;
- отчуждения активов предприятия другими организациями (реализация правообладания материальными и нематериальными активами).

Доход связан с увеличением капитала предприятия в результате осуществления ею различных видов деятельности – основной, инвестиционной и финансовой. **Не относится к доходам предприятия** увеличение его капитала в результате вкладов участников (учредителей). **Получение дохода** связано с поступлением активов, денежных средств, иного имуще-

ства. Однако не любое такое поступление может быть квалифицировано как получение дохода. Например, суммы, взимаемые предприятием от имени третьих лиц в виде экспортных пошлин, НДС, акцизов и подлежащие передаче в бюджет, не приводят к увеличению капитала этой фирмы, а значит, и не формируют его доход.

Согласно ПБУ 9/99 доходы организации **в зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности** подразделяются на следующие виды: 1) доходы от обычных видов деятельности; 2) прочие доходы (в том числе операционные, внереализационные и чрезвычайные).

Доходы предприятия также могут быть классифицированы по следующим признакам:

по регулярности их получения доходы подразделяются на *систематические* (регулярные) и *несистематические* (случайные);

по принадлежности к отчетным периодам доходы подразделяются на *текущие доходы* и *доходы будущих периодов* (отложенные доходы).

по признаку взаимосвязи с расходами в составе текущих доходов предприятия выделяют *доходы данного отчетного периода*, обусловленные расходами данного отчетного периода; *доходы, не связанные с фактом возникновения расходов в данном отчетном периоде*.

Доходы от обычных видов деятельности

В составе доходов от обычных видов деятельности наибольший удельный вес занимают, как правило, доходы (выручка) от продажи продукции, оказания услуг, выполнения работ. В условиях свободного ценообразования предприятие стремится продавать продукцию по диверсифицированным ценам, последовательно занимая все доступные рыночные ниши, начиная с самого высокого уровня, вплоть до минимально допустимой цены, необходимой для покрытия издержек. В каждой ценовой нише продается максимально востребованный рынком объем продукции. В ре-

зультате *доход от реализации продукции* (работ, услуг) образуется суммированием целого спектра дискретных значений продаж продукции. В общем виде расчет этого дохода фирмы осуществляется по формуле

$$D = \sum Q_i \cdot C_i,$$

где Q_i и C_i – соответственно объем и цена продаваемых видов продукции.

В мировой практике в настоящее время используются два способа исчисления объема выручки – кассовый и по отгрузке. В отечественной практике долгое время использовался только *кассовый метод* расчета выручки, при котором реализованной считается продукция, отгруженная покупателю и полностью им оплаченная. Никакие условности в этом определении не допускаются. Так, если отгруженная продукция оплачена на 99%, то этот факт признается как частичная оплата и в объем выручки не зачисляется. Исчисление объема выручки *по отгрузке* значительно проще и сводится к расчету стоимостного объема продукции, по которой отгрузочные документы переданы получателю. Доход (выручка) от продажи продукции (работ, услуг) относится к текущим, систематически (регулярно) получаемым доходам организации. В качестве доходов данного отчетного периода он отражается в той мере, в какой его получение связано с понесенными расходами на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Операционные доходы

Операционные доходы представляют собой доходы, извлекаемые предприятием из правообладания активами, либо доходы от реализации принадлежащих ему активов. К операционным доходам, связанным с извлечением выгоды от использования активов предприятия другими организациями (извлечение выгоды из право-обладания активами), относятся: 1) доходы от сдачи имущества в текущую аренду; 2) лицензионные плате-

жи; 3) проценты. Эти доходы обычно носят систематический характер. Доходы от реализации активов предприятия являются, как правило, нерегулярными. Сумма получаемых предприятием операционных доходов определяется величиной арендной платы, лицензионных платежей, процентов за кредит, предусмотренных в соответствующих договорах на предоставление в пользование активов организации, а также стоимостью реализуемых активов.

Внереализационные и чрезвычайные доходы

Внереализационные доходы представляют собой нерегулярные, случайные доходы. Их получение не обусловлено непосредственно целью создания организации. Оно, как правило, не связано с фактом возникновения соответствующих расходов. Внереализационные доходы признаются доходами периода по его окончании вне зависимости от факта наличия или отсутствия расходов. *Чрезвычайными* считаются доходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии). К чрезвычайным доходам относятся, например, страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов и т.д. Они характеризуются как несистематические (нерегулярные) доходы периода.

5.2. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, ЕЕ СУЩНОСТЬ И ФОРМИРОВАНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материаль-

ного производства в процессе предпринимательской деятельности. На уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли.

Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности способствует удовлетворению потребности самого предприятия, его работников и государства в целом.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет ряд важнейших функций. Во-первых, *прибыль является показателем эффективности* деятельности предприятия, т.к. факт прибыльности деятельности предприятия свидетельствует об его эффективности. Во-вторых, прибыль обладает *стимулирующей функцией*. Она является основным источником прироста собственного капитала. Прибыль в рыночной экономике – движущая сила и источник обновления производственных фондов и выпускаемой продукции. В-третьих, прибыль является *источником социальных благ для членов трудового коллектива*. За счет прибыли, остающейся на предприятии после уплаты налогов и выплаты дивидендов, а также других первоочередных отчислений, осуществляются материальное поощрение, предоставляются социальные льготы работникам, содержатся объекты социальной сферы. В-четвертых, прибыль является *источником формирования доходов бюджетов различного уровня*. Она поступает в бюджеты в виде налогов, а также экономических санкций и используется на различные цели, определенные расходной частью бюджета.

Таким образом, прибыль предприятия – основной фактор его экономического и социального развития. В соответствии с бухгалтерской отчетностью предприятий в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» определяются следующие виды прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;

- прибыль (убыток) от обычной деятельности;
- чистая (нераспределенная) прибыль (убыток) отчетного периода.

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров (работ, услуг) и полной производственной себестоимостью реализованной продукции.

Прибыль от продаж определяется как разница между валовой прибылью и коммерческими (расходами по сбыту) и управленческими (общехозяйственными) расходами, если управленческие расходы признаны организацией в качестве расходов по обычным видам деятельности. Прибыль от продаж можно исчислить и другим способом: путем вычитания из выручки от продажи полной себестоимости реализованной продукции.

Прибыль (убыток) до налогообложения рассчитывается следующим образом: к прибыли от продаж прибавляются (вычитаются) сальдо операционных и внереализационных доходов и расходов.

Прибыль от обычной деятельности определяется путем вычитания из прибыли до налогообложения налога на прибыль и иных аналогичных платежей.

Чистая прибыль (нераспределенная прибыль), остающаяся в распоряжении предприятия, определяется с учетом сальдо чрезвычайных доходов и расходов. Чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

На изменение прибыли влияют две группы факторов: внешние и внутренние. *К внешним факторам* относятся природные условия; транспортные условия; социально-экономические условия; уровень развития внешнеэкономических связей; цены на производственные ресурсы и др.

Внутренними факторами изменения прибыли могут быть основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции); неосновные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (неправильное установление цен, нарушения условий труда и качества продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциям и др.).

При выборе путей увеличения прибыли ориентируются в основном на внутренние факторы, влияющие на величину прибыли. Увеличение прибыли предприятия может быть достигнуто за счет увеличения выпуска продукции; улучшения качества продукции; продажи излишнего оборудования и другого имущества или сдачи его в аренду; снижения себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; диверсификации производства; расширения рынка продаж и т.д.

Порядок формирования прибыли зависит от учетной политики предприятия. Предприятия могут вести учет традиционным способом (когда затраты не подразделяются на условно-переменные и условно-постоянные, а учитываются целиком в валовых затратах). Предприятия могут вести учет в соответствии с международными стандартами (рис. 5.1).

Маржинальный доход – разница между выручкой и переменными издержками. На величину **валовой прибыли (маржинального дохода)** влияет совокупность факторов:

- рост объема производимой продукции в соответствии с договорами;
- снижение себестоимости продукции;
- повышение качества продукции;
- улучшение ассортимента продукции;

- повышение эффективности использования основных производственных фондов;

- рост производительности труда и пр.

Вышеперечисленные факторы зависят от предприятия.

Факторы, влияющие на величину валовой прибыли, независимые от предприятия:

- регулирование цен со стороны государства;

- природные, географические, транспортные факторы и прочее.

Выручка от продаж (без учета НДС, акцизы и аналогичные платежи) (B)					
Валовые издержки, затраты (TC)			Прочие доходы (D_{np}) и расходы (P_{np})	Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи (H_{np})	Чистая прибыль ($\Pi_{ч}$)
Условно-переменные, прямые затраты (VC)	Условно-постоянные (FC)	Управленческие и коммерческие расходы			
Маржинальный доход (MD)					
Валовая прибыль ($\Pi_{в}$)					
Прибыль (убыток) от продаж ($\Pi_{прд}$)					
Прибыль (убыток) до налогообложения ($\Pi_{дн}$)					

Рис. 5.1. Виды прибыли

Выделяют **налогооблагаемую прибыль**, т.е. прибыль, рассчитанную с учетом положений налогового законодательства. Эта прибыль является базой налогообложения налогом на прибыль. Она отличается от бухгалтерской прибыли, которая рассчитывается по данным бухгалтерского учета.

Чистая прибыль представляет собой часть прибыли предприятия, остающегося в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей. **Убыток организации** возникает в случае превышения

расходов над доходами и характеризует отрицательный результата производственной, хозяйственной и финансовой деятельности организации.

Выделяют следующие **направления распределения чистой прибыли**:

- *дальнейшее развитие предприятия*: на инвестиции в основные фонды, на прирост оборотных средств и нематериальных активов.
- *социальное развитие* коллектива предприятия: например, содействие в приобретении жилья, для лечения, отдыха, дополнительного пенсионного обеспечения, компенсации проезда в городском транспорте и т.п.
- *поощрение работников*.
- *выплата дивидендов*.
- *образование резервного и иных фондов*.

5.3. ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Для оценки результативности и экономической целесообразности деятельности предприятия недостаточно определить только абсолютные показатели. Более объективную картину можно получить с помощью показателей рентабельности. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками экономических результатов, т.е. отражающие эффективность деятельности предприятия.

Показатели рентабельности используют для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпускающих разные объемы и виды продукции. Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам.

В общем виде показатели рентабельности исчисляются как отношение прибыли к затратам и выражаются в процентах.

Различают следующие **виды рентабельности**:

рентабельность текущей деятельности определяется по формуле:

$$R_{\text{деят}} = \frac{(D - E)}{E}$$

где D – величина доходов;

E – величина расходов.

рентабельность продукции ($R_{пр}$) характеризует эффективность затрат на ее производство и сбыт:

$$R_{пр} = \frac{(Ц - C)}{C}$$

где $Ц$ – цена единицы реализованной продукции;

C – полная себестоимость единицы реализованной продукции;

рентабельность отдельных видов продукции:

$$R_{пр} = \frac{\sum (Ц - C)}{\sum C}$$

где $\sum (Ц - C)$ – суммарная прибыль от реализации отдельных видов продукции;

$\sum C$ – суммарные затраты на производство отдельных видов продукции;

рентабельность реализации (продаж или товарооборота) – показывает долю прибыли, приходящуюся на одну денежную единицу продаж (стоимость реализованной продукции):

$$R_{\text{прод}} = \frac{П_{\text{продаж}}}{D}$$

где $П_{\text{продаж}}$ – прибыль от продаж;

D – доход (выручка) от продаж.

рентабельность производства (производственных фондов), рассчитывается по формуле:

$$R_{\text{прод}} = \frac{П_{\text{г}}}{\text{ОФП} + \text{НОС}}$$

где P_g – общая (валовая) прибыль за год (или другой период);

$OФП+НОС$ – среднегодовая стоимость производственных фондов;

$OФП$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

$НОС$ – среднегодовой остаток нормируемых оборотных средств.

рентабельность собственного капитала определяет верхнюю границу дивидендов:

$$R_{СК} = \frac{П_ч}{СК}$$

где $П_ч$ – чистая прибыль (с учетом уплаты процентов за кредит);

$СК$ – собственный капитал, величина которого принимается по данным баланса и равна сумме активов за минусом долговых обязательств.

рентабельность совокупных активов (R_a) – характеризует эффективность использования всего наличного имущества предприятия:

$$R_{акт} = \frac{П_ч}{A}$$

где A – средняя сумма активов баланса предприятия.

рентабельность чистых активов (R_a) – характеризует эффективность использования чистых активов предприятия:

$$R_{акт} = \frac{П_ч}{ЧА}$$

где A – средняя величина чистых активов баланса предприятия.

Повышению уровня рентабельности способствуют увеличение массы прибыли, снижение себестоимости продукции, улучшение использования производственных ресурсов. Показатели рентабельности используют при оценке финансово-экономического состояния предприятия.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение понятию «доход» и охарактеризуйте её сущность.

2. Поясните понятие «доход предприятия» и назовите его виды.
3. Поясните понятие «доходы от обычных видов деятельности».
4. Поясните понятие «выручка от продаж».
5. Дайте определение понятию «прибыль» и охарактеризуйте её сущность.
6. Дайте определение понятию «убыток».
7. Перечислите и поясните функции прибыли как экономической категории.
8. Перечислите составляющие общей величины прибыли предприятия.
9. Приведите порядок формирования прибыли в соответствии с международными стандартами.
10. Поясните понятие «маржинальный доход».
11. Что влияет на величину валовой прибыли?
12. Поясните понятие «налогооблагаемая прибыль».
13. Поясните понятие «чистая прибыль».
14. Перечислите и поясните направления распределения чистой прибыли.
15. Дайте определение понятию «рентабельность».
16. Перечислите виды рентабельности.
17. Поясните понятие «рентабельность производства» и приведите формулу расчёта.
18. Поясните понятие «рентабельность собственного капитала» и приведите формулу расчёта.
19. Поясните понятие «рентабельность перманентного капитала» и приведите формулу расчёта.
20. Поясните понятие «рентабельность совокупных активов» и приведите формулу расчёта.

21. Поясните понятие «рентабельность продукции» и приведите формулу расчёта.
22. Поясните понятие «рентабельность отдельных видов продукции» и приведите формулу расчёта.
23. Поясните понятие «рентабельность реализации» и приведите формулу расчёта.

6. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

6.1. ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Конечной целью оценки и анализа экономического состояния организации (предприятия) является определение уровня его *экономической эффективности*.

Следует различать понятия «эффект» и «эффективность».

Эффект — это *определенный результат, полученный в течение какого-либо периода*. Эффект — всегда *абсолютная величина* (например, национальный доход, объем произведенной продукции, прибыль и т.д.).

Эффективность — это *сопоставление эффекта (результата) и затрат, вызвавших этот эффект (результат)*. Поэтому эффективность — это *относительная величина* (например, производительность труда, рентабельность и т.д.). Таким образом, принципиальная формула эффективности предпринимательской деятельности может быть представлена отношением эффекта (результата) к вызвавшим его затратам:

$$\mathcal{E} = P/Z,$$

где \mathcal{E} — эффективность,

P — эффект (результат),

Z — затраты.

Сопоставление показателей эффекта и затрат позволяет получить целый ряд показателей эффективности, которые носят как обобщающий, так и частный характер. Эти показатели будут рассмотрены в соответствующих темах курса. Здесь же важно подчеркнуть целевое значение необходимого уровня эффективности предпринимательской деятельности — получения предпринимательского дохода, достаточного для покрытия текущих затрат и новых инвестиций. Обеспечение эффективности хозяйствен-

ной деятельности является важнейшим фактором устойчивого и динамичного развития фирмы.

Конечным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия за определенный промежуток времени является чистая продукция, т.е. вновь созданная стоимость, а конечным финансовым результатом коммерческой деятельности – прибыль.

Эффективность можно классифицировать по отдельным признакам на следующие виды:

- по последствиям - *экономическая, социальная и экологическая*;
- по месту получения эффекта - *локальная (хозрасчетная) и народно-хозяйственная*;
- по степени увеличения (повторения) - *первичная (одноразовый эффект) и мультипликационная (многократно-повторяющаяся)*;
- по цели определения - *абсолютная* (характеризует общую величину эффекта или в расчете на единицу затрат или ресурсов) и *сравнительная* (при выборе оптимального варианта из нескольких вариантов хозяйственных или других решений).

Все вместе взятые виды эффективности формируют *общую интегральную эффективность деятельности предприятия*.

Достижение экономического или социального эффекта связано с необходимостью осуществления текущих и единовременных затрат. К *текущим* относятся затраты, включаемые в себестоимость продукции. *Единовременные* затраты - это авансированные средства на создание основных и прирост оборотных фондов в форме капитальных вложений, которые дают отдачу только через некоторое время.

Измерение эффективности производства предполагает установление критерия экономической эффективности, который должен быть единым для всех звеньев экономики - от предприятия до экономики страны в це-

лом. Таким образом, *общим критерием экономической эффективности производства является рост производительности общественного труда.*

В настоящее время экономическая эффективность производства оценивается на основе данного критерия, выражающегося в максимизации роста национального дохода (чистой продукции) на единицу труда.

На уровне предприятия формой единого критерия эффективности его деятельности может служить максимизация прибыли.

Эффективность находит конкретное количественное выражение во взаимосвязанной системе показателей, характеризующих эффективность использования основных элементов производственного процесса. Система показателей экономической эффективности должна соответствовать следующим принципам:

- обеспечивать взаимосвязь критерия и системы конкретных показателей эффективности производства;
- определять уровень эффективности использования всех видов, применяемых в производстве ресурсов;
- обеспечивать измерение эффективности производства на разных уровнях управления;
- стимулировать мобилизацию внутрипроизводственных резервов повышения эффективности производства.

С учетом указанных принципов определена следующая система показателей эффективности:

1) *обобщающие показатели:*

- производство чистой продукции на единицу затрат ресурсов;
- прибыль на единицу общих затрат;
- рентабельность производства;
- затраты на 1 рубль товарной продукции;
- доля прироста продукции за счет интенсификации производства;

- народнохозяйственный эффект использования единицы продукции;

2) *показатели эффективности использования труда (персонала):*

- темп роста производительности труда;

- доля прироста продукции за счет увеличения производительности труда;

- абсолютное и относительное высвобождение работников;

- коэффициент использования полезного фонда рабочего времени;

- трудоемкость единицы продукции;

- зарплатоемкость единицы продукции;

3) *показатели эффективности использования производственных фондов:*

- общая фондоотдача;

- фондоотдача активной части основных фондов;

- рентабельность основных фондов;

- фондоемкость единицы продукции;

- материалоемкость единицы продукции;

- коэффициент использования наиважнейших видов сырья и материалов;

4) *показатели эффективности использования финансовых средств:*

- оборачиваемость оборотных средств;

- рентабельность оборотных средств;

- относительное высвобождение оборотных средств;

- удельные капитальные вложения (на единицу прироста мощности или продукции);

- рентабельность капитальных вложений;

- срок окупаемости капитальных вложений и др.

Уровень экономической эффективности зависит от многообразия взаимосвязанных факторов. Для каждой отрасли промышленности вследствие

ее технико-экономических особенностей характерны специфические факторы эффективности.

Все многообразие факторов роста эффективности можно классифицировать по трем признакам:

1) *источникам повышения эффективности*, основными из которых является: снижение трудо-, материало-, фондо- и капиталоемкости производства продукции, рациональное использование природных ресурсов, экономия времени и повышение качества продукции;

2) *основным направлениям развития и совершенствования производства*, к которым относятся: ускорение научно-технического прогресса, повышение технико-экономического уровня производства; совершенствование структуры производства, внедрение организационных систем управления; совершенствование форм и методов организации производства, планирования, мотивации, трудовой деятельности и др.;

3) *уровню реализации в системе управления производством*, в зависимости от которого факторы подразделяются на:

а) внутренние (внутрипроизводственные), основными из которых являются: освоение новых видов продукции; механизация и автоматизация; внедрение прогрессивной технологии и новейшего оборудования; улучшение использования сырья, материалов, топлива, энергии; совершенствование стиля управления и др.;

б) внешние - это совершенствование отраслевой структуры промышленности и производства, государственная экономическая и социальная политика, формирование рыночных отношений и рыночной инфраструктуры и другие факторы.

6.2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Состояние внешней среды организации оказывает определяющее влияние на ее экономическую устойчивость. От экономической устойчивости, в свою очередь, во многом зависит эффективность работы организации. В то же время эффективная работа оказывает и обратное — положительное — воздействие на экономическую устойчивость любого хозяйствующего субъекта. В общем виде взаимосвязь этих категорий можно представить следующим образом (рис. 6.1).

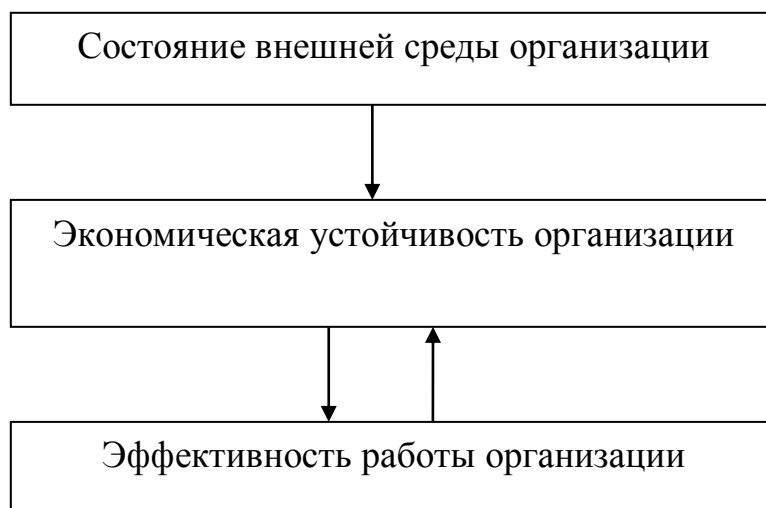


Рис. 6.1. Взаимосвязь состояния внешней среды, экономической устойчивости и эффективности работы фирмы

В условиях нестабильной внешней среды России проблема экономической устойчивости любого хозяйствующего субъекта приобретает, таким образом, существенное практическое значение.

Применительно к современной российской рыночной экономике *устойчивость как интегрированный (обобщающий) показатель деятельности хозяйственных систем предпринимательского типа* следует рассматривать не столько в статике, сколько в конкурентной динамичной среде их функционирования. Причем резкие изменения в деловой конъюнктуре

ре часто ведут к банкротству экономически слабых организаций. Дело здесь не только в их размере, масштабе деятельности, а прежде всего в умении гибко маневрировать ресурсами, ориентироваться на товарных рынках, быстро перестраивать деятельность применительно к новым требованиям.

Устойчивость предпринимательских структур должна учитывать новые прогрессивные явления внешнего окружения и использовать их в деятельности организаций для повышения эффективности и дальнейшего развития. Таким образом, речь идет не о сохранении устойчивости «любой ценой», а об эффективной устойчивости.

Экономическая устойчивость организаций определяется комплексным воздействием факторов внешней и внутренней среды организации. *Факторы внешней среды* (прямые и косвенные) были рассмотрены в части 1 данного пособия.

К *внутренним факторам*, которые влияют на эффективность организации, относятся ее организационная структура, состав и квалификация персонала, организация труда и методы управления, состояние производственно-технической базы и технология. Важнейшими внутренними факторами развития любого хозяйствующего субъекта являются также цели и задачи организации.

Отметим, что устойчивое функционирование организации обеспечивается оптимальным сочетанием всех этих факторов — стоит одному из них «выйти из состояния равновесия», как нарушается нормальное функционирование системы (например, при нарушении сроков поставки ресурсов не будет своевременного выпуска товаров и услуг; «закупорка» каналов сбыта продукции нарушает ход производства, подрывает финансовое состояние и т.д.). К основным *критериям экономической устойчивости хозяйственной системы* в целом можно отнести:

1) *устойчивость производственно-хозяйственной деятельности* (равномерный, в соответствии с установленным режимом, выпуск продукции и выполнение услуг высокого качества, конкурентоспособных на товарных рынках);

2) *устойчивость сбытовой деятельности*, обеспечивающей своевременную реализацию и оплату произведенной продукции и выполненных услуг в соответствии с договорными обязательствами;

3) *устойчивость ресурсного обеспечения*, своевременные и комплексные поставки, хранение и комплектование материально-технических ресурсов, необходимых для равномерной работы производственно-хозяйственных подразделений фирмы;

4) *устойчивость производственно-технической базы* (своевременный ремонт оборудования, надлежащий технический уход за ним, поддержание в рабочем состоянии основных фондов, способность производственного аппарата к мобильной перестройке для выпуска новой продукции и оказания новых услуг);

5) *устойчивость реализации инвестиционных программ*, необходимых для динамичного развития производственного аппарата, его расширения и модернизации, осуществления инновационных мероприятий;

6) *финансовая устойчивость*, обеспеченность собственными и заемными средствами в необходимом размере, способность в любой момент (своевременно) выполнить финансовые обязательства перед бюджетом и банками, поставщиками ресурсов и другими кредиторами.

6.3. СУЩНОСТЬ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Анализ (от греч. analysis - разложение, расчленение) это детальное расчленение, разложение изучаемого объекта на части, элементы, присущие данному объекту, с целью изучения и выявления тенденций изменения под влиянием различных факторов.

Системный подход в анализе означает всестороннее, взаимосвязанное и взаимообусловленное изучение системы отдельных явлений (рис. 6.2).

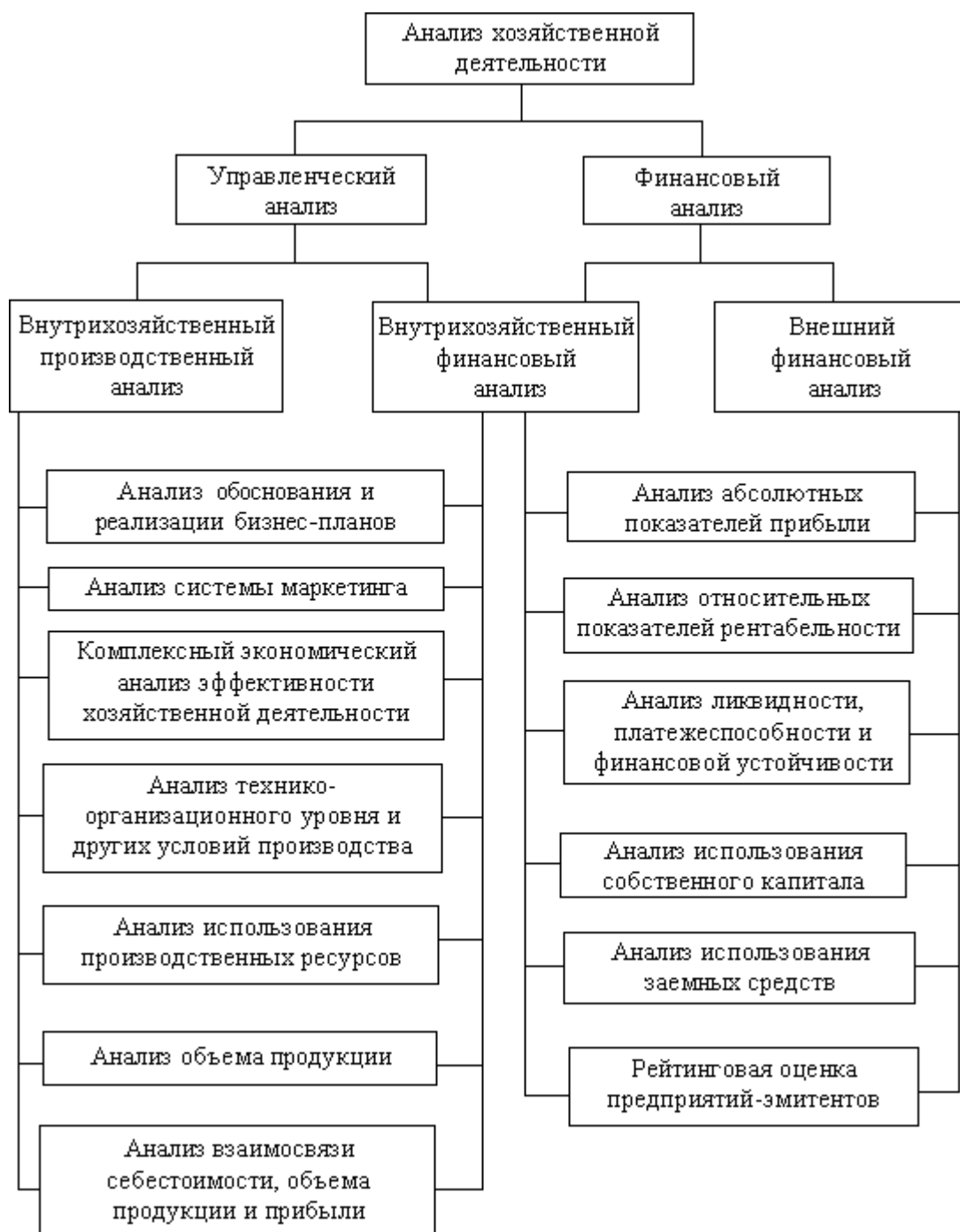


Рисунок 6.2. Виды и связи анализа хозяйственной деятельности

Своевременность анализа означает выявление в короткие сроки причин отклонений от плановых, установленных или программных заданий. Установление и количественная факторная оценка этих причин даёт возможность оптимизировать решения, вносить изменения в производство.

Анализ должен проводиться систематически и в соответствии с заданными программами, и приводить к использованию выявленных в процессе анализа резервов повышения эффективности производства.

Экономический анализ деятельности организаций представляет собой изучение экономики предприятий как целостной системы в разрезе взаимосвязанных показателей. В процессе анализа исследуются выполнение плана продаж, договоров поставок, реализации плановых заданий по качеству, ассортименту, ритмичности, себестоимости и прибыли, использованию производственных ресурсов.

Анализ финансового состояния является частью полного анализа хозяйственной деятельности организации, который состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов: финансовый анализ и управленческий анализ.

Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено на практике разделением системы бухгалтерского учета в масштабе предприятия на финансовый учет и управленческий учет. Эти же причины порождают деление анализа на внешний и внутренний. Такое разделение анализа для самого предприятия является достаточно условным, потому что внутренний анализ может рассматриваться как продолжение внешнего анализа и наоборот.

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние фирмы по сути дела отражает конечные результаты его деятельности. При этом конечные результаты деятельности предприятия интересуют не только ра-

ботников самого предприятия, но и его партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые, налоговые органы.

Собственники анализируют финансовые отчеты для повышения доходности капитала и обеспечения стабильности положения фирмы. Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по вкладам и займам.

Субъектами анализа выступают как непосредственно, так и опосредованно заинтересованные в деятельности фирмы пользователи информации. К первой группе пользователей относятся: собственники средств фирмы, в том числе акционеры; кредиторы и инвесторы; поставщики; клиенты (покупатели); налоговые органы; персонал фирмы; руководители фирмы. Причем каждый субъект анализа изучает информацию, исходя из своих интересов.

Вторая группа субъектов финансового анализа — это аудиторские фирмы, консультанты, биржи, юристы, профсоюзы, пресса и т.п.

Чаще всего источником анализа финансового состояния предприятия является годовая и квартальная бухгалтерская отчетность. В первую очередь это бухгалтерский баланс и приложения к балансу: ф. № 2 — «Отчет о прибылях и убытках», ф. № 4 — «Отчет о движении денежных средств», ф. № 3 - «Отчет о движении капитала».

Основные функции анализа финансового состояния:

- объективная оценка финансового состояния объекта анализа;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов;
- выявление и мобилизация резервов улучшения финансового состояния и повышения эффективности всей хозяйственной деятельности.

Финансовая устойчивость предприятия должна характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития предприятия. Таким образом, **финансовая устойчивость** предприятия — это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

На финансовую устойчивость влияет большое количество факторов, которые можно классифицировать следующим образом:

- 1) по месту возникновения — внешние и внутренние;
- 2) по важности результата — основные и второстепенные;
- 3) по структуре — простые и сложные;
- 4) по времени действия — постоянные и временные.

К внутренним факторам, влияющим на финансовую устойчивость предприятия относят:

- отраслевую принадлежность субъекта хозяйствования;
- структуру выпускаемой продукции (услуг), ее долю в общем платежеспособном спросе;
- размер оплаченного уставного капитала;
- величину издержек, их динамику по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

Влияние этих факторов во многом зависит от компетенции и профессионализма менеджеров предприятия, их умения учитывать изменения внутренней и внешней среды.

К внешним факторам относят:

- влияние экономических условий хозяйствования;
- господствующую в обществе технику и технологию;
- платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей;
- налоговую и кредитную политику Правительства РФ;
- законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия;
- внешнеэкономические связи;
- систему ценностей в обществе и др.

К показателям оценки финансовой устойчивости предприятия относятся следующие:

1. Общая рентабельность капитала:

$$R = P_{\sigma} / B_{cp}$$

где P_{σ} — балансовая прибыль;

B_{cp} — среднее значение величины валюты баланса за отчетный период.

Этот показатель характеризует степень использования финансовых ресурсов фирмы.

2. Финансовая рентабельность по чистой прибыли:

$$R_{\phi} = P_{\psi} / K_c$$

где P_{ψ} — чистая прибыль;

K_c — среднее значение величины собственного капитала за отчетный период (на начало периода + на конец периода, деленное пополам).

3. **Коэффициент инвестирования** представляет собой отношение собственного капитала к основным средствам и прочим внеоборотным активам.

$$K_1 = (\text{капитал и резервы} + \text{долгосрочные пассивы}) / F.$$

Этот коэффициент показывает, в какой степени собственный капитал покрывает производственные инвестиции.

4. Одной из важнейших характеристик устойчивости финансового состояния фирмы, ее независимости от заемных источников средств яв-

ляется **коэффициент автономии, или коэффициент независимости**, определяется как отношение собственного капитала к величине всего имущества предприятия (валюте баланса):

$$K_2 = \text{собственный капитал (Ис)} / B.$$

Этот коэффициент характеризует долю собственного капитала в общем объеме пассивов. В мировой практике принято нормативное значение для коэффициента автономии, равное 0,5. Это означает, что до достижения этого предела можно пользоваться заемным капиталом.

Ограничение $K_1 \geq 1$ означает, что все обязательства фирмы могут быть покрыты ее собственными средствами. Выполнение ограничения важно не только для фирмы, но и для ее кредиторов. Рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости фирмы, снижении риска финансовых затруднений в будущем.

5. Коэффициент автономии дополняет **коэффициент соотношения заемных и собственных средств**, равный отношению величины обязательств фирмы к величине его собственных средств:

$$K_3 = K / И_c$$

Взаимосвязь этих двух коэффициентов выражается формулой: $K_1 = 1 / K_2 - 1$, откуда следует нормальное ограничение для коэффициента соотношения заемных и собственных средств $K_3 \leq 1$. Этот коэффициент еще называется коэффициентом финансирования. Если он больше 1, то на предприятии реализуется принцип самофинансирования.

6. **Коэффициент обеспеченности собственными средствами** определяется как отношение величины собственного оборотного капитала (E_c) к величине запасов и затрат (E_3):

$$K_4 = E_c / E_3$$

Этот коэффициент характеризует наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Его

нормальное ограничение, получаемое на основе статистических данных хозяйственной практики, имеет следующий вид:

$$K_4 \geq 0,6-0,8.$$

На этот показатель следует обратить особое внимание в связи с тем, что он является одним из основных коэффициентов, используемых при оценке несостоятельности предприятия и возбуждении дел о банкротстве.

7. Существенная характеристика устойчивости финансового состояния — **коэффициент маневренности**, равный отношению собственных оборотных средств фирмы к общей величине источников собственных средств (I_c):

$$K_5 = E_c/I_c.$$

Он показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Высокое значение данного коэффициента положительно характеризует финансовое состояние фирмы, однако каких-либо устоявшихся нормативов в экономике нет.

Высокое значение данного коэффициента положительно характеризует финансовое состояние фирмы, однако каких-либо устоявшихся нормативов в экономике нет. Иногда в специальной литературе в качестве оптимальной величины коэффициента маневренности рекомендуется величина 0,5.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение понятию «эффект».
2. Дайте определение понятию «эффективность».
3. Приведите классификацию эффективности.
4. Что понимается под «общей интегральной эффективностью деятельности предприятия»?

5. Что является общим критерием экономической эффективности производства?
6. Назовите принципы системы показателей экономической эффективности.
7. Приведите и охарактеризуйте факторы роста эффективности.
8. Опишите взаимосвязь состояния внешней среды, экономической устойчивости и эффективности работы фирмы.
9. Перечислите и охарактеризуйте критерии экономической устойчивости хозяйственной системы.
10. Дайте определение понятию «анализ».
11. Чем обусловлено разделение на управленческий и финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия.
12. Что входит в управленческий анализ?
13. Что входит в финансовый анализ?
14. Дайте определение понятиям «финансовый анализ», «финансовая устойчивость».
15. Перечислите факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации (предприятия).
16. Перечислите и охарактеризуйте показатели оценки финансовой устойчивости предприятия.

ГЛОССАРИЙ

Анализ (от греч. analysis - разложение, расчленение) – это детальное расчленение, разложение изучаемого объекта на части, элементы, присущие данному объекту, с целью изучения и выявления тенденций изменения под влиянием различных факторов.

Валовая прибыль – разница между выручкой от продажи товаров (работ, услуг) и полной производственной себестоимостью реализованной продукции.

Вспомогательное производство состоит из процессов материально-технического обслуживания основного производства.

Доходный подход к ценообразованию представляет собой совокупность методов формирования цены продукции, основанных на определении ожидаемых доходов от ее использования объекта.

Единичное производство предусматривает штучный выпуск изделий разнообразной и непостоянной номенклатуры ограниченного потребления.

Затратный подход к ценообразованию – совокупность методов формирования цены продукции, основанных на определении затрат, необходимых для ее создания.

Затраты – это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени.

Издержки – совокупность различных видов затрат на производство и продажу продукции в целом или ее отдельных частей. При этом издержки включают в себя не только затраты ресурсов на производство и реализацию продукции, но и учитывают специфические виды затрат: социальные отчисления, налоговые выплаты, потери от брака и т.п. При определенных

условиях понятия «издержки» могут выступать в качестве синонима к понятиям «затраты» и «расходы».

Калькуляция (от лат *calculation* – счёт, подсчёт) – расчёт полной себестоимости единицы (партии) продукции (работы, услуги) или предприятия (цеха) в целом за определенный период.

Качество – это совокупность свойств продукции, призванных удовлетворять потребность в соответствии с назначением продукции.

Конкурентоспособность – это характеристика продукции, которая показывает ее отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Контроль – функция управления, призванная постоянно давать информацию о действительном состоянии дела по выполнению решений.

Координирование – функция управления, обеспечивающая согласованность работ всех звеньев системы управления и выступающая в форме целесообразной организованности их действий.

Маржинальный доход – разница между выручкой и переменными издержками.

Массовое производство характеризуется непрерывностью и относительно длительным периодом изготовления ограниченной номенклатуры однородной продукции в больших количествах.

Материальные нормативы – это важная составная часть планово-экономической нормативной базы предприятия, характеризующая величину расхода основных производственных ресурсов на изготовление продукции, выполнения работ и услуг с учетом действующих законов спроса и предложения.

Норма - некий стандарт (правило) выбранный (-ое) в качестве точки отсчёта; это научно-обоснованная величина тех или иных экономических ресурсов в конкретных производственно-технических условиях.

Норматив - правило или количественное значение каких либо показателей; это расчётная величина затрат рабочего времени, материальных и денежных ресурсов, применяемых в нормировании труда, планировании хозяйственно-экономической деятельности предприятия.

Норматив оборотных средств — это минимальная для нормальной работы предприятия потребность в оборотных средствах для образования необходимых запасов товарно-материальных ценностей в денежном выражении. Различают совокупный норматив, отражающий общую сумму оборотных средств, и нормативы по отдельным элементам оборотных средств.

Оборотные фонды предназначены для обслуживания сферы производства и материализуются в предметах труда (сырье, материалы, топливо) и частично в средствах труда, а так же воплощаются в производственных запасах, полуфабрикатах собственного изготовления.

Оборотный капитал представляет собой средства, вложенные в оборотные активы предприятия, регулярно возобновляемые для обеспечения текущей деятельности, и оборачивающиеся не менее одного раза в течение года или одного производственного цикла.

Обслуживающее производство обеспечивает бесперебойную работу основного производства (складское, транспортное хозяйство).

Операционная партия – производственная партия или ее часть, поступающая на рабочее место для выполнения технологической операции.

Операция – часть технологического процесса, выполняемая на одном рабочем месте (станке, стенде, агрегате и т. д.), состоящая из ряда дей-

ствий над каждым предметом труда или группой совместно обрабатываемых предметов.

Организация – объединение людей, совместно реализующих некую программу и действующих на основе определенных принципов и правил; одна из функций менеджмента, заключающаяся в упорядочении деятельности людей путем установления регламентов, нормативов, дисциплинарных требований и ответственности.

Организация – функция управления, призванная обеспечить условия выполнения плана (задачи); цель данной функции – сформировать управляющие и управляемые системы, а также связи и отношения между ними.

Организация производства – совокупность методов, обеспечивающих наиболее целесообразное соединение и использование во времени и пространстве средств труда, предметов труда и самого труда в целях эффективного ведения производственных процессов и в целом предпринимательской деятельности.

Основное производство – это часть предприятия, где происходит выпуск основной продукции, оно охватывает все процессы, связанные с превращением исходного сырья в готовую продукцию.

Основные средства – это часть средств труда, участвующих целиком в производственном либо управленческом процессе, действующих в неизменной натуральной форме в течение длительного периода, возмещающих свою стоимость по мере износа в виде амортизационных отчислений, включаемых в стоимость продукции или услуг и способствующие получению экономической выгоды (дохода).

Планирование – функция управления, которая предполагает обоснование и выбор целей функционирования и развития процесса (системы, организации, предприятия) и средств их достижения.

Побочное производство вырабатывает продукцию из отходов основного производства.

Предпринимательская деятельность (или предпринимательство) – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества - продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном законодательством о предприятиях и предпринимательской деятельности для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Прибыль (убыток) до налогообложения – прибыль, рассчитываемая следующим образом: к прибыли от продаж прибавляются (вычитаются) сальдо операционных и внереализационных доходов и расходов.

Прибыль от обычной деятельности – прибыль, определяемая путем вычитания из прибыли до налогообложения налога на прибыль и иных аналогичных платежей.

Прибыль от продаж – разница между валовой прибылью и коммерческими (расходами по сбыту) и управленческими (общехозяйственными) расходами, если управленческие расходы признаны организацией в качестве расходов по обычным видам деятельности. Прибыль от продаж можно исчислить и другим способом: путем вычитания из выручки от продажи полной себестоимости реализованной продукции.

Принципы – это исходные положения, на основе которых осуществляется построение, функционирование и развитие производственного процесса.

Производственная мощность – это показатель, отражающий максимальную способность предприятия (подразделения, объединения или отрасли) по осуществлению выпуска товарной продукции в натуральных или стоимостных единицах измерения, отнесенных к определенному периоду времени (смена, сутки, месяц, квартал, год).

Производственная партия – это группа изделий одного наименования и типоразмера, запускаемых в производство в течение определенного интервала времени при одном и том же подготовительно-заключительном времени на операцию.

Производственная программа – основной раздел перспективного и годового бизнес-плана развития предприятия, в котором определяются объем изготовления и выпуска продукции по номенклатуре, ассортименту и качеству в натуральном и стоимостном выражениях.

Производственная структура предприятия – состав и взаимосвязь между его производственными подразделениями.

Производственное предприятие — это обособленное специализированное основное звено экономики, включающее профессиональный коллектив, использующий материальные ресурсы для изготовления продукции и получения прибыли.

Производственный процесс – это совокупность всех действий людей и средств производства, направленных на изготовление продукции.

Производственный участок – подразделение, объединяющее ряд рабочих мест, сгруппированных по определенным признакам, которое осуществляет часть производственного процесса по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства.

Производственный цикл – это календарный период времени, в течение которого материал, заготовка или другой обрабатываемый предмет

проходит все операции производственного процесса или определенной его части и превращается в готовую продукцию (или в готовую ее часть).

Производство – это создание материальных благ, необходимых для существования и развития общества.

Рабочее место – это звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими.

Расходы — это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию.

Регулирование – функция управления, при которой достигается необходимое состояние упорядоченности и устойчивости системы в случае отклонения от плановых заданий.

Рентабельность основных производственных фондов характеризует величину прибыли, приходящуюся на 1 руб. основных фондов и определяется как отношение прибыли к стоимости основных производственных фондов.

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

Серийное производство предусматривает одновременное изготовление сериями широкой номенклатуры однородной продукции, выпуск которой повторяется в течение продолжительного времени.

Система трудовых нормативов – это совокупность регламентированных затрат труда на выполнение различных элементов и комплексов работы персоналом предприятия.

Совокупный доход предприятия – совокупная (валовая) экономическая выгода отчетного периода, выражающаяся в увеличении ее активов или уменьшении обязательств.

Сравнительный (рыночный) подход к ценообразованию представляет собой совокупность методов формирования цены продукции, основанных на ее сравнении с объектами-аналогами, в отношении которых имеется информация о ценах, а также их количественных и качественных характеристиках.

Стандартизация – установление и применение правил с целью упорядочения деятельности в определенных областях на пользу и при участии всех заинтересованных сторон.

Стимулирование – функция управления, которая побуждает элементы системы управления к исполнению своих функций.

Структура себестоимости понимается ее состав по элементам или статьям и их доля в полной себестоимости.

Технологический процесс – это часть производственного процесса, целенаправленно воздействующая на предмет труда в целях его изменения.

Тип организации производства – это комплексная характеристика особенностей организации и технического уровня промышленного производства.

Фаза – комплекс работ, выполнение которых характеризует завершение определенной части технологического процесса и связано с переходом предмета труда из одного качественного состояния в другое.

Факторы развития предприятия – это совокупность элементов и причин, которые влияют на изменение эффективности функционирования

предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия — это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств.

Функция управления – это направление или вид управленческой деятельности, характеризующийся обособленным комплексом задач и осуществляемый специальными приемами и способами.

Цена – денежное выражение товарной стоимости продукции, работ, услуг.

Ценовая политика предприятия – важнейшая составная часть маркетинговой политики, состоящая в установлении (определении) цен, обеспечивающих выживание фирмы в рыночных условиях, и включающая выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы, выбор ценовых рыночных стратегий.

Ценовые стратегии – обоснованный выбор из нескольких вариантов цены (или перечня цен), направленный на достижение максимальной (нормативной прибыли) для фирмы на рынке в рамках планируемого периода.

Цех – основная структурная единица предприятия; наделяется определенной производственной и хозяйственной самостоятельностью, является обособленной в организационном, техническом и административном отношении производственной единицей и выполняет закрепленные за ним производственные функции.

Чистая прибыль (нераспределенная прибыль) – прибыль остающаяся в распоряжении предприятия, определяется с учетом сальдо чрезвычайных доходов и расходов. Чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

Экономические показатели - это расчётные величины, характеризующие условия функционирования и результаты деятельности предприятия.

Эффект — это полезный результат, полученный в ходе осуществления предпринимательской или иной деятельности, определяемый как разность между результатом, выраженным в стоимостном эквиваленте, и затратами, обусловившими его получение.

Эффективность — это относительная величина, характеризующаяся отношением полезного результата (эффекта) к затратам, обусловившим его получение.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Антикризисное управление: Учеб. пособие 3-е изд., доп. перераб. /Под ред. Э.М.Короткова М.: Инфра-М, 2009.
2. Арутюнов Ю.А. Антикризисное управление: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» /Ю.А. Арутюнов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 416 с.
3. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие/ Под общей ред. проф. Г.Л.Багиева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. - 231 с.
4. Белов А.М., Добрин Г. Н., Карлик А. Е. Экономика организации (предприятия): практикум/Под общ. Ред. проф. А.Е. Карлика. – М.: Инфра – М, 2003. – 272 с.
5. Головачев А.С. Экономика предприятия. В 2 частях. Серия: ВУЗ. - М.: Высшэйшая школа, 2008 г.
6. Гражданский кодекс РФ. Официальный сайт компании «Консультант плюс» www.consultant.ru.
7. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт: Учебн. Пособие для вузов/ Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
8. Инновационный менеджмент: учебное пособие для вузов, обучающихся по экономическим специальностям. / Б.Т. Кузнецов, А.Б. Кузнецов. – М.: Юнити-ДАНА, 2009. – 367 с.
9. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. – М., 2003.
10. Кашеев Р.В.Управление акционерной стоимостью. – М.: Системный интегратор «Айти»: ДМК Пресс, 2002. – 223 с.
11. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.

12. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Д. Стоимость компаний: оценка и управление/ Пер. с англ. – М.: Олимп Бизнес, 1999.
13. Крылов Э.И., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 384 с.
14. Ларионов И.К., Брагин Н.И. Антикризисное управление. М.: Дашков и К, 2009.
15. Налоговый кодекс РФ. Официальный сайт компании «Консультант плюс» www.consultant.ru.
16. Николаева Г.А. Амортизация. – М.: «Издательство ПРИОР», 2002. – 128 с.
17. Просветов Г.И. Экономика предприятия. Задачи и решения. - М.: Альфа-Пресс, 2008 г.
18. Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): Учебник. - 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 1012 с.
19. Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой: Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес школа «Интел-синтез», 1999. – 784 с.
20. Райхельд Ф.Ф., Тил Т. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности/ Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 384 с.
21. Управление - это наука и искусство: А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. - М.: Республика, 1992. - 315 с.
22. Управление организацией / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. - М.: Инфра—М, 2003.
23. Фатхутдинов Р.А. Система менеджмента: учебно-практическое пособие. – М.: АО «Бизнес школа «Интел-синтез», 1996. – 368 с.

24. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учёт, 10-е изд./Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.
25. Хоуп Д., Фрейзер Р. Бюджетирование, каким мы его не знаем. Управление за рамками бюджетов/ Пер. с англ. Р.В. Кашеев.- М.: ООО «Вершина», 2005.- 256 с.
26. Экономика организации (предприятия) : Задания для семинарских и практических занятий./Под ред. проф. Азаровой В.В. – М.: Издательство Российского государственного торгово-экономического университета, 2003 –74 с.
27. Экономика предприятия (конспект лекций в схемах). – М.: «Приор - издат», 2003. – 112 с.
28. Экономика предприятия (организации) (+ CD-ROM). Серия: Высшее образование. - М.: Инфра-М, 2010 г.
29. Экономика предприятия (фирмы). /Под ред. Волкова О.И., Девяткина О.В. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2007.
30. Экономика предприятия (фирмы): Учебник для вузов/ Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля. — М.: Проспект, 2011
31. Экономика предприятия. Сборник задач. - М.: Высшая школа, 2007 г.
32. Экономика предприятия. Серия: Золотой фонд российских учебников. – М.: Юнити-Дана, 2009 г.
33. Экономика предприятия.- СПб.: Питер, 2010. – 224с.
34. Экономика предприятия: Учебник для вузов / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 3-е изд. перераб и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 718 с.
35. Экономический анализ: Учеб. /Г.В.Савицкая. - 10-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2004. – 640 с.- (Экономическое образование).

Св. план 2013 г., поз. 185

Данилина Мария Геннадьевна
Подсорин Виктор Александрович

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

ВТОРАЯ ЧАСТЬ

Учебное пособие

для бакалавров по направлению «Экономика»

Подписано в печать -
Усл. печ. л. -

Формат -
Заказ -

Тираж – 100 экз.
