**Тема 1.1. Отраслевые особенности организации предприятия в рыночной экономике**

**Тема урока № 1. Роль и значение конкретной отрасли в системе рыночной экономики.**

План:

Роль и значение конкретной отрасли в системе рыночной экономики.

Систему разнообразных видов деятельности укрупнен - но можно представить отраслевой структурой, которая будет определять специфику организации (предприятия).

*Отрасль —* это совокупность организаций (предприятий) с однородным производством, использующих сходные по виду ресурсы и производящих одинаковую по назначению или близкую по технологическим методам получения продукцию (работы, услуги).

Российскими и зарубежными стандартами предусмотрено обязательное при ре­гистрации определение отраслевой принадлежности каждого юридического лица. Для этой цели используются Международная стандартная отраслевая классифика­ция видов деятельности (МСОК) и Общероссийский классификатор отраслей на­родного хозяйства (ОКОНХ).

Это позволяет государству регулировать важнейшие макроэкономические про­порции, и оно может, например, вводить те или иные льготы для предприятий при­оритетных отраслей национальной экономики и промышленности.

Первоначально все отрасли можно разделить на две большие группы:

1. материаль­ное

2. нематериальное производство, подразделяющиеся на следующие отрасли:

- отрасли материального производства заняты производством материальных благ (промышленность, строительство, сельское и лесное хозяйство и др.), они в свою очередь делятся на отрасли: добывающие; перерабатывающие продукцию добываю­щих отраслей и обслуживающие производство добывающих и перерабатывающих отраслей. Например,

грузовой транспорт; торговля; реклама; связь, обслуживающая материальное производство; информационно-вычислительное обслуживание; наука и научное обслуживание;

- отрасли нематериального производства ориентированы на создание:

*нематериальных услуг.* Например, жилищно-коммунальное хозяйство; пассажир­ский транспорт; образование; здравоохранение; физическая культура; социальное обеспечение; туризм; сфера общественного питания: кафе, рестораны; торговля; рек­лама, связь, обслуживающая население; консультирование: научное, правовое. Эта отрасли направлены на обслуживание материального производства (подготовку кад­ров, их лечение, отдых).

*нематериальных благ* (духовных ценностей — искусство: художественное, литера­турное, музыкальное, театральное).

**Тема урока № 2.Сущность организации как основного звена экономики отрасли: понятие, его основные признаки.**

План:

1. Понятие организации как основного звена экономики отрасли.

2.Основные признаки организации.

3.Основные принципы построения экономической системы организации.

Организация (предприятие) - самостоятельный хозяйствующий субъект, который решает ряд взаимосвязанных задач: получение прибыли, обеспечение потребителей продукцией, выполнение своих обязательств перед государством, соблюдение стандартов, нормативов.

Организация (предприятие) - имущественно обособленная хозяйственная единица, которая:

- самостоятельно принимает решения;

- использует производственные ресурсы для изготовления и реализации продукции;

- стремится к получению прибыли и реализации других целей.

Для всего многообразия организаций (предприятий), производящих различные виды продукции (работ, услуг), характерны общие черты, свойственные им всем, в виде совокупности признаков:

1. Организационное единство, т. е. определенным образом организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления, объединенный общим процессом труда;

2. Наличие определенного комплекса средств труда, специфического для каждой организации (предприятия), производящих определенный вид продукции, работ или услуг;

3. Обособленность имущества: организация (предприятие) имеет обособленное имущество, которое самостоятельно использует в определенных целях;

4. Имущественная ответственность: организация (предприятие) несет материальную ответственность своим имуществом по обязательствам организации (предприятия);

5. Единоначалие - основывается на прямых (линейных) формах управления;

6. Выступать в хозяйственном обороте от собственного имени;

7. экономическая самостоятельность и обособленность: самостоятельно осуществляет оперативную хозяйственную деятельность, сделки и операции, получает прибыль, несет убытки, за счет прибыли обеспечивает финансовое положение и дальнейшее развитие производства.

За время существования человеческой цивилизации возникало много форм хозяйствования. Но, как и все системы, экономические имеют много общего. Отличают их некоторые ключевые элементы. Это – следующие характеристики:

формы собственности;

социально-экономические отношения;

организационно-правовые формы хозяйственной деятельности;

особенности хозяйственного механизма;

система поощрений и мотиваций участников системы;

виды и разнообразие экономических связей между предприятиями и организациями.

Поэтому в основы выделения экономических систем могут быть положены следующие принципы:

экономическое состояние общества на определенной стадии развития;

общественно-экономические формации (эпохи социально-экономического развития);

особенности хозяйственных систем (мотивы экономической деятельности, структура и субстанция);

способы согласования действий в типах организации экономических систем;

форма собственности на экономические ресурсы.

**Тема 1.2. Организационно-правовые формы организаций**

**Тема урока № 4. Особенности предпринимательской деятельности. Организация (предприятие): цель деятельности, основные экономические характеристики (форма собственности, степень экономической свободы, форма деятельности, форма хозяйствования).**

План:

1. Организация (предприятие): цель деятельности, основные экономические характеристики (форма собственности, степень экономической свободы, форма деятельности, форма хозяйствования).

В качестве *объекта прав* и объекта хозяйствования организация (предприятие) оцениваются 132 статьей Гражданского Кодекса РФ. Согласно этой статье органи­зация (предприятие) выражает собой определенный имущественный комплекс, используемый в предпринимательской деятельности, который в целом признается недвижимостью, то есть имуществом, в состав кото­рого также включаются земельные участки. Наличие имущества дает организации (предприятию) возможность продавать принадлежащее ей имущество, сдавать его в аренду, закладывать или обменивать его ины­ми способами.

В качестве *субъекта* хозяйствования организация (предприятие) действует как юридическое лицо, имеет право на самостоятельное осу­ществление деятельности и несет ответственность за выполнение при­нятых обязательств.

Организация (предприятие) является главным звеном хозяйства страны, так как выполняет двуединую задачу, создавая конкретный продукт и создавая потребителя. Результатом деятельности организа­ции (предприятия) является продукт, с предложением которого она выходит на рынок. Формируя потребителя своего продукта, организа­ция создает спрос. В то же время работники организации (предприя­тия), получая заработную плату, становятся покупателями необходи­мых им продуктов. Кроме того, сама организация нуждается в различ­ных видах материальных ресурсов и тоже выступает в качестве потребителя.

Организация (предприятие) является:

сложной,

динамичной,

откры­той,

вероятностной системой.

Сложность организации как системы обусловлена составом и многообразием ресурсов, используемых в про­цессе деятельности и реализации ее результатов, а также взаимодей­ствием этих ресурсов.

Динамичность организации определяется постоянным изменени­ем ее параметров, переходом из одного состояния в другое, поведением персонала, отношениями с внешней средой.

Открытость организации определяется обязательным взаимоотно­шением с внешней средой, в вещественном, энергетическом, информа­ционном обмене.

Вероятностный характер организации определяется ее зависимос­тью от влияния многих внешних и внутренних факторов, которые час­то носят вероятностный характер.

*Целью деятельности организации (предприятия) в рыночных усло­виях является создание такого продукта, который способен удовлетво­рять конкретные потребности общества и, благодаря этому, получать прибыль.*

Из поставленной цели вытекают три основные задачи:

- организация производства конкурентоспособной продукции на ос­нове использования современной техники и прогрессивной техно­логии;

- организация труда;

- организация управления.

**Тема урока № 6-7. Организационно-правовые формы организаций (предприятий): хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, акционерное общество: сущность и особенности функционирования.**

План:

1.Организационно-правовые формы организаций (предприятий): хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, акционерное общество.

Особенности их функционирования.

Акционерное общество — это «коммерческая организация, устав­ный капитал которой разделен на определенное число акций, удостове­ряющих права участников общества (акционеров) по отношению к об­ществу». Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерные общества могут создаваться как открытые, в которых акции распространяются на основе свободной подписки в средствах массовой информации, так и закрытые, в которых акции распространяются между участниками общества.

Обществом с ограниченной ответственностью признается организа­ция, учрежденная одним или несколькими лицами, уставный капитал которой разделен на доли определенных учредительными документами размеров, Участники общества с ограниченной ответственностью не от­вечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с де­ятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Обществом с дополнительной ответственностью признается учреж­денное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документа­ми размеров. Участники солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех крат­ном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества.

К хозяйственным товариществам относятся: полное товарищество, товарищество на вере. Полное товарищество — это товарищество, учас­тники (полные товарищи) которого в соответствии с заключенными договорами занимаются совместной предпринимательской деятельнос­тью от имени товарищества. Складочный капитал общества состоит из долей, размер которых определен договорами. Полные товарищи обязаны участвовать в деятельности товарищества и солидарно несут субси­диарную ответственность своим имуществом по обязательствам това­рищества. Прибыль и убытки распределяются пропорционально долям участников.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) — это товари­щество, в котором наряду с полными товарищами, осуществляющими от его имени предпринимательскую деятельность и отвечающими по его обязательствам своим имуществом, имеется один или несколько участников — вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убыт­ков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесен­ных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товарище­ством предпринимательской деятельности. Прибыль распределяется в соответствии с величиной складочного капитала, принадлежащего уча­стнику.

Производственный кооператив — это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами имущественных паевых взно­сов. Члены производственных кооперативов несут солидарную субси­диарную ответственность. Имущество кооператива разделено на паи в соответствии с уставом кооператива.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия — это организации, создаваемые государственными (местными) органами вла­сти.

На практике Унитарным предприятием является коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество принадлежит государству или муниципальному органу управления, является неделимым и не может быть распределено по вкладам, в том числе и между работника­ми предприятия, и находится в оперативном управлении предприятия.

**Тема урока № 8. Организация производственного и технологического процессов. Производственная структура организации (предприятия), факторы ее определяющие. Элементы производственной структуры.**

План:

1.Производственная структура организации (предприятия), факторы ее определяющие.

2.Элементы производственной структуры.

Производственная структура предприятия — это совокупность производственных единиц предприятия (цехов, служб), входящих в его состав, и формы связей между ними.

Факторы:

Производственная структура зависит от вида выпускаемой продукции и его номенклатуры, типа производства и форм его специализации, от особенностей технологических процессов. Причем последние являются важнейшим фактором, определяющим производственную структуру предприятия.

Производственная структура — это, по существу, форма организации производственного процесса.

В ней различают подразделения производств:

основного;

вспомогательного;

обслуживающего.

В цехах (подразделениях) основного производства предметы труда превращаются в готовую продукцию.

Цехи (подразделения) вспомогательного производства обеспечивают условия для функционирования основного производства (обеспечение инструментом, энергией, ремонтом оборудования) (см. рис. 1).

Подразделения обслуживающего производства обеспечивают основное и вспомогательные производства транспортом, складами (хранение), техническим контролем и т.д.

Таким образом, в составе предприятия выделяются основные, вспомогательные и обслуживающие цехи и хозяйства производственного назначения.

В свою очередь цехи основного производства (в машиностроении, приборостроении) подразделяются на:

заготовительные;

обрабатывающие;

сборочные.

Заготовительные цехи осуществляют предварительное формообразование деталей изделия (литье, горячая штамповка, резка заготовок и т.д.)

В обрабатывающих цехах производится обработка деталей механическая, термическая, химико-термическая, гальваническая, сварка, лакокрасочные покрытия и т.д.

В сборочных цехах производят сборку сборочных единиц и изделий, их регулировку, наладку, испытания.

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. Цехи должны быть расположены в последовательности выполнения производственного процесса.

Цех — это основная структурная производственная единица предприятия, административно обособленная и специализирующаяся на выпуске определенной детали или изделий либо на выполнении технологически однородных или одинакового назначения работ. Цехи делятся на участки, представляющие собой объединенную по определенным признакам группу рабочих мест.

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 производства.

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

Цехи (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.

**Тема урока № 9. Функциональные подразделения организации (предприятия).**

План:

1.Функциональные подразделения организации (предприятия).

Специализация и разделение труда значительно увеличивают его производительность у группы людей. Для эффективного функционирования предприятия необходимо четко определить и скоординировать отношения между людьми и организационными подразделениями. Посредством делегирования полномочий руководители устанавливают формальные взаимоотношения людей в организации, подбирают людей для работы и принимают решение, кто из них будет работать, вступая в отношения "начальник - подчиненный". Делегирование - передача задач и полномочий сверху вниз лицу или группе, которые принимают на себя ответственность за их выполнение.

Функциональное подразделение - составная часть организации, выполняющая конкретные задания и добивающаяся конкретных специфических целей.

Структура управления представляется в виде системы оптимального распределения функциональных обязанностей, прав и ответственности, порядка и форм взаимодействия между входящими в ее состав органами управления и работающими в них людьми.

**Тема урока № 10. Производственная инфраструктура как необходимая основа для экономического развития организации (предприятия).**

План:

1.Производственная инфраструктура как необходимая основа для экономического развития организации (предприятия).

Производственная инфраструктура представляет собой совокупность структурных подразделений предприятия, обеспечивающих основное производство комплексом работ и услуг, направленных на обеспечение эффективного функционирования предприятия.

Работа подразделений, составляющих производственную инфраструктуру предприятия, строится по двум направлениям:

*первое направление* связано с выполнением производственных функций; подразделения инфраструктуры предприятия, выполняющие эти функции, объединяются во вспомогательное производство, которое включают в себя: инструментальный, штамповый, модельный цехи, цех приспособлений, входящих в инструментальное хозяйство предприятия; цех запасный частей, являющийся составной частью ремонтного хозяйства; котельную, генерирующие установки, трансформаторные подстанции энергохозяйства и др.;

*второе направление* связано с обслуживанием производства и включает в себя транспортное и складское хозяйства, ремонтно-механический, электроремонтный, ремонтно-строительный, электросиловой цехи, отдел технического контроля, вспомогательные централизованные службы и службы основных цехов.

**Тема 1.3. Материально-техническая база организации**

**Тема урока № 11. Управление основными средствами. Основные фонды: сущность и назначение.**

План:

1.Основные фонды: сущность и назначение.

Основные фонды - это средства производства используемые в производстве в течении многих циклов и сохраняя при этом свою начальную форму, постепенно изнашиваясь, переносят свою стоимость по частям на вновь создаваемую продукцию.. К основным фондам относится земля, производственные здания, сооружения, машины, оборудование, приборы, инструменты, то есть весь физический производственный капитал предприятия.

Как правило, к основным фондам относят фонды со сроком службы более одного года и стоимостью более 100 МРОТ. Объем основных средств исчисляется в стоимостном выражении, т.е. в виде их денежной стоимости. Таким образом, основные фонды характеризуются иногда как денежные средства, вложенные в основные средства производства.

Основные фонды - это материально-вещественные ценности, используемые в качестве средств труда, которые действуют в неизменной натуральной форме в течении длительного периода времени и утрачивают свою стоимость по частям.

К основным фондам относятся средства труда со сроком службы не менее 1 года. Основные фонды в стоимостной оценке - основные средства и основной капитал.

В зависимости от характера участия основных фондов в производственном процессе расширенного воспроизводства они подразделяются на производственные и непроизводственные. Производственные основные фонды функционируют в сфере материального производства многократно участвуют в производственном процессе, и затем постепенно их стоимость переносится на изготовляемые продукты по мере использования. Пополняются они за счет капитальных вложений.

Непроизводственные основные фонды в отличие от производственных не участвуют в процессе производства. Их стоимость исчезает в потреблении. Они воспроизводятся за счет национального дохода - это жилые дома, детские и спортивные учреждения, объекты культурно-бытового назначения.

Непроизводственные основные фонды не оказывают непосредственного влияния на объем производства и производительность труд, их функционирование связано с улучшением благосостояния работников предприятия, повышением материального и культурного уровня их жизни, что, в конечном счете, влияет на результаты деятельности предприятия.

Роль основных фондов в процессе труда определяется тем, что в своей совокупности они образуют производственно-техническую базу, определяют возможности предприятия и уровень технической вооруженности труда.

Накопление основных фондов и повышение технической вооруженности труда обогащают процесс труда, придают труду творческий характер.

В основных фондах воплощена наиболее важная часть материальных ресурсов общества. Они составляют главную часть национального богатства страны.

Основные производственные фонды должны систематически обновляться. Рост основных фондов и улучшение их качества является важнейшим условием для выпуска высококачественной продукции с меньшими затратами труда, роста производительности труда и снижения себестоимости продукции.

Как было установлено выше, основными факторами производственного процесса выступают: средства труда, предметы труда, живой труд и окружающая природная среда.

Предметы и средства труда в своей совокупности составляют основу производственного базиса предприятия и называются средствами производства, материально-вещественным содержанием которых выступают производственные фонды. Будучи материальной основой, производственным базисом, или материально-технической базой процесса производства, производственные фонды дифференцируются на основные фонды (средства труда) и оборотные средства (предметы труда). Таким образом, производственные фонды — это совокупность используемых в процессе производства основных фондов и оборотных средств. Деление всех производственных фондов на основные и оборотные обусловлено различием их экономической сущности, функциональной роли в производственном процессе и характером перенесения их стоимости на стоимость готового продукта.

Основные фонды — это различные орудия труда (машины, аппараты, здания, сооружения и т.п.), которые, во-первых, многократно участвуют в процессе по переработке исходного сырья в готовый продукт, во-вторых, в процессе использования сохраняют свою первоначальную форму и содержание и, в-третьих, переносят свою стоимость на стоимость готового продукта по частям.

**Тема урока № 12. Классификация основных фондов. Виды стоимостных оценок основных фондов.**

План:

1.Классификация основных фондов.

2.Виды стоимостных оценок основных фондов.

Различают несколько типов фондов. Они между собой делятся на подвиды. По назначению их можно разделить на :

Производственные фонды

Непроизводственные фонды

Производственные фонды постепенно изнашиваются. Восстановление идет за счет капиталовложений. Свою стоимость они перекладывают на выпускаемый продукт.

Непроизводственные фонды специализируются на обслуживании производства. Восстановление происходит при помощи капитальных вложений. Не смотря на то, что такие типы фондов не влияют на объем выпускаемой продукции, они работают на улучшение благосостояния работников. Сюда же относится материальное благосостояние и повышения культурного уровня всех, без исключения работников. Это, в конечном итоге, значительно оказывает влияние и на производственный фактор любого предприятия.

Различают основные непроизводственные и производственные фонды. Что касается производственных фондов, то их можно разделить на такие подвиды:

Здания и производственные сооружения

Передаточные устройства

Производственное оборудование

Транспортные средства и перевозка

Инструменты и прочий хозяйственный инвентарь

 По степени участия их можно разделить на два типа:

Активные

Пассивные

Активные фонды оказывают прямое воздействие на процесс производства продукции. Сюда можно отнести то, без чего не возможно ни одно производство  - инвентарь, производственные линии, сырье и оборотные средства. К пассивным относятся здания и производственные сооружения.

Что касается оценки стоимости основных фондов, она производится в настоящей и денежной форме. Настоящая, то есть натуральная форма учета нужна для определения производственной мощности оборудования. Денежная форма оценивается в три стадии – первоначальной, полной и окончательной стоимости.

*Существует 3 вида стоимостной оценки ОПФ:*

1) оценка по первоначальной стоимости

2) оценка по восстановительной стоимости

3) оценка по остаточной стоимости

• первоначальная с учетом износа

• восстановительная с учетом износа.

*Первоначальная стоимость* показывает реальные затраты на приобретение или изготовление ОПФ в текущих ценах или ценах того года, когда они были изготовлены.

Сперв=Сприобрет+Смонтаж+Сперев

*Восстановительная стоимость* – сколько стоила бы уже приобретенная новая машина сегодня по сегодняшним ценам.

*Остаточная стоимость* – показывает величину стоимости еще не перенесенную на изготовляемую или изготовленную продукцию.

Сост=Сперв-АО

Ликвидационная стоимость – стоимость реализации изношенных и списанных ОПФ.

**Тема урока № 13. Оценка эффективности использования основных фондов.**

План:

1.Оценка эффективности использования основных фондов.

Для оценки эффективности использования основных фондов применяются различные показатели. Условно их можно разделить на две группы: обобщающие и частные показатели.

Обобщающие показатели использования применяются для характеристики использования ОФ на всех уровнях народного хозяйства. К ним относят, прежде всего, фондоотдачу, фондоемкость, фондовооруженность и рентабельность:

*Фондоотдача* – показатель выпуска продукции, приходящейся на один рубль среднегодовой стоимости основных производственных фондов:

*Фондоотдача* — экономический показатель, характеризующий уровень эффективности использования основных производственных фондов предприятия. Фондоотдача – один из главных показателей использования основных фондов.

Повышение фондоотдачи – важнейшая народно-хозяйственная задача в период перехода страны к рынку. В условиях научно-технического прогресса значительное увеличение фондоотдачи осложнено быстрой сменой оборудования, которое нужно осваивать, а также увеличением капитальных вложений, направляемых на улучшение условий труда, охрану природы и т.п.

Факторы роста фондоотдачи:

1. Повышение производительности оборудования в результате технического перевооружения и реконструкции действующих и строительства новых предприятий.

2. Улучшение использования времени и мощностей.

3. Ускорение освоения вновь вводимых мощностей.

4. Снижение стоимости единицы мощности вновь вводимых, реконструируемых и перевооружаемых предприятий.

5. Повышение коэффициента сменности работы оборудования.

6. Замена ручного труда машинным.

2. *Фондоемкость* – величина, обратная фондоотдаче. Она показывает долю стоимости основных производственных фондов, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции:

Фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, а фондоемкость – к снижению. Показатели фондоотдачи применяются в основном для анализа уровня использования действующих фондов, а показатель фондоемкости – главным образом для планирования потребности в основных фондах и капитальных вложений при перспективном планировании или разработке новых проектов.

3. Фондовооруженность труда показывает стоимость ОПФ, приходящихся на  одного работника.

*Фондовооруженность* - показатель, характеризующий оснащенность работников предприятий или отраслей сферы материального производства основными производственными фондами.

Рентабельность основных средств (фондорентабельность) показывает долю прибыли, приходящуюся на рубль стоимости ОС.

Рентабельность - относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств.

Основными направлениями улучшения использования основных фондов являются: - техническое совершенствование и модернизация оборудования;

- улучшение структуры основных фондов за счет увеличения удельного веса машин и оборудования;

- повышение интенсивности работы оборудования;

- оптимизация оперативного планирования;

- повышение квалификации работников предприятия.

*Частные показатели* – это, как правило, натуральные показатели, которые используются на предприятиях и их подразделениях. Они делятся на показатели интенсивного и экстенсивного использования основных фондов. Показатели интенсивного использования основных фондов характеризуют величину выхода продукции (выполненной работы) в единицу времени с определенного вида оборудования (или производственных мощностей). Показатели экстенсивного использования основных фондов характеризуют их применение во времени. К числу важнейших из указанных показателей относятся: коэффициенты использования планового, режимного и календарного времени работы оборудования, коэффициент сменности работы оборудования,  показатель внутрисменных простоев и др.

*Коэффициент экстенсивного использования оборудования* определяется отношением фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по плану:

2. *Коэффициент интенсивного использования оборудования* определяется отношением фактической производительности оборудования к его технической (паспортной) производительности:

3. *Коэффициент интегрального использования оборудования* равен произведению коэффициентов интенсивного и экстенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности:

4. *Коэффициент сменности работы оборудования* – отношение общего количества отработанных машино-смен к числу установленного оборудования.

5. *Коэффициент загрузки оборудования* – отношение коэффициента сменности работы к  плановой сменности оборудования (Кпл).

**Тема урока № 14. Амортизация: понятие и сущность.**

План:

1.Амортизация: понятие и сущность.

Амортизация — это постепенное распределение амортизируемой стоимости необоротных активов на протяжении срока их эксплуатации, т.е. полезного использования. Она обязательно начисляется ежемесячно согласно установленным на предприятии нормам амортизационных отчислений. За счет полученных их отчислений создается так называемый амортизационный фонд, который используется для дальнейшего полного восстановления и капремонта основных средств (далее ОС) или других необоротных материальных активов.

Сущность. Под амортизацией следует понимать процедуру перенесения стоимости основного капитала на продукт. Этот процесс совершается посредством включения части стоимости основного капитала в себестоимость произведенного товара или выполненной работы. После реализации продукта организация получает необходимую сумму денег, которую использует в будущем для покупки или сооружения новых фондов. Порядок начисления амортизационных отчислений и их использования устанавливается на государственном уровне.

Сумма амортизации за определенное время (месяц, квартал, год, квартал) представляет из себя стоимостную величину износа основного капитала. Амортизационных отчислений, которые накоплены к концу срока полезной службы зданий и сооружений, должно быть достаточно для восстановления фондов.

Величину амортизационных отчислений определяют исходя из норм амортизации - установленного размера отчислений на восстановление за конкретное время по определенному виду основного капитал, что выражается в процентах к их стоимости балансового характера.

Норму амортизации дифференцируют по отдельным группам основных фондов. Основным показателем, который предопределяет норму амортизации, выступает срок службы объекта, что в свою очередь зависит от физической долговечности фондов, наличия возможности замены устаревшего оборудования, морального износа действующих фондов.

Амортизации подлежат не только основные средства труда, но также нематериальные активы, к которым относят: лицензии, патенты, ноу-хау, права пользования природными ресурсами и земельными участками, монопольные привилегии и права, торговые знаки. По нематериальным активам амортизация исчисляется ежемесячно по установленным предприятием нормам.

Амортизация малоценных необоротных материальных активов или же библиотечных фондов может начисляться как 50 % его амортизируемой стоимости в первом месяце после ввода в эксплуатацию, а оставшиеся 50 % — в месяце их списания, или сразу 100 % в первом месяце.

**Тема урока № 15. Износ и амортизация основных средств, их воспроизводство.**

План:

1.Износ и амортизация основных средств, их воспроизводство.

Износ и старение.

Основные фонды в процессе длительного функционирования подвергаются физическому (материальному) и экономическому износу, а также технико-экономическому старению. Под *физическим (материальным) износом*основных производственных фондов понимают, явление постепенной потери ими своих первоначальных технико-эксплуатационных качеств, своей потребительной стоимости, которая вызывает уменьшение их реальной стоимости, т. е. появление так называемого*экономического износа.*На скорость и размеры физического износа основных фондов влияют их первоначальная надежность и долговечность, способ использования (экстенсивный или интенсивный), особенности технологических процессов, качество технического ухода и ремонтного обслуживания, квалификация рабочих, другие организационно-технические факторы.

Физический износ любого орудия труда (машин, оборудования) можно разделить условно на две части: ту, которая периодически устраняется проведением ремонтов, и ту, которую таким способом устранить невозможно. Со временем износ постепенно увеличивается и, в конце концов, становится таким, что дальнейшее использование средства труда в производстве становится невозможным, т. е. наступает момент полного физического износа, когда требуется заменить это средство труда на новое аналогичного назначения. В связи с этим различают устранимый (временный) и неустранимый (постоянно накапливаемый) физический износ основных фондов.

Степень физического износа отдельной единицы средств труда можно определить двумя расчетными методами: 1) по сроку его эксплуатации (путем сопоставления фактической и нормативной величин с учетом ликвидационной стоимости); 2) по данным обследований технического состояния. Относительную величину экономического износа отдельной физической единицы или определенной совокупности основных фондов определяют как отношение накопленной суммы износа, т. е. их стоимости, перенесенной на стоимость продукции, к общей балансовой стоимости.

*Технико-экономическое старение основных фондов —*это процесс обесценивания действующих средств труда до наступления полного физического износа под влиянием научно-технического прогресса. Этот процесс характеризуется постепенной утратой средствами труда своей потребительной стоимости вследствие усовершенствования существующих и создания новых средств производства, внедрения принципиально новой технологии, старения продукции, которая изготовляется с помощью этих средств производства. Старение присуще прежде всего орудиям труда и транспортным средствам и связано с реальными экономическими убытками для предприятий, эксплуатирующих устаревшую технику.

Амортизация.

Непрерывный процесс производства требует постоянного воспроизводства физически изношенных и технически устаревших основных фондов. Необходимой предпосылкой обновления средств труда в натуре является постепенное возмещение их стоимости, осуществляемое путем *амортизационных отчислений (амортизации).*Амортизация основных фондов — это процесс перенесения авансированной ранее стоимости всех видов средств труда на стоимость продукции (услуг) с целью ее полного возмещения.

Для возмещения стоимости изношенной части основных фондов каждое предприятие производит амортизационные отчисления, т. е. устанавливает определенную денежную компенсацию в соответствии с размерами физического износа и технико-экономического старения. Эти отчисления включают в себестоимость продукции, реализуют во время продажи товаров, а затем накапливают в специальном амортизационном фонде, из которого финансируется обновление основных фондов.

Амортизационные отчисления рассчитывают по определенным нормам, характеризующим ежегодный размер отчислений в процентах к балансовой стоимости основных фондов.

При установлении норм амортизационных отчислений следует исходить из экономически целесообразных средних сроков функционирования средств труда, учета технико-экономического старения и необходимости обеспечения полного возмещения стоимости основных фондов. Наиболее сложным является правильное определение Длительности амортизационного периода (целесообразного срока использования) конкретных видов средств труда. Обычно его устанавливают с учетом многих факторов, в частности, общей физической Долговечности средств труда, условий их эксплуатации, сроков наступления технико-экономического старения, возможных темпов обновления, экономичности капитального ремонта и т. п.

По мере развития техники, совершенствования технологии и организации производства изменяются длительность и характер использования отдельных видов основных фондов, возникает объективная необходимость сокращения нормативных сроков их функционирования. В связи с этим нормы амортизационных отчислений нужно периодически пересматривать и уточнять.

Обеспечение нормального воспроизводства основных фондов требует правильного начисления амортизации по установленным нормам. Ежегодная сумма амортизационных отчислений на реновацию основных фондов рассчитывается путем умножения их среднегодовой стоимости на соответствующие нормы амортизации и поправочные коэффициенты к ним, учитывающие конкретные условия эксплуатации отдельных видов средств труда. Среднегодовая стоимость каждого вида основных фондов определяется сложением стоимости на начало расчетного года и разницы между среднегодовыми величинами ввода в действие новых и выбытия действующих элементов средств труда. Среднегодовой ввод (выбытие) определяют как результат умножения абсолютного его размера на коэффициент функционирования в течение расчетного года средств труда, введенных в действие (выведенных из эксплуатации), т. е. отношения количества месяцев эксплуатации и числа 12.

Для осуществления правильной амортизационной политики важным является знание возможных методов амортизации основных фондов. В практике хозяйствования могут применяться методы *равномерной (линейной), удвоенно-остаточной*и*ускоренной амортизации.*

**Тема 1.4. Оборотные фонды и фонды обращения**

**Тема урока № 17. Понятие оборотных фондов и фондов обращения.**

План:

1.Оборотные фонды.

2.Фонды обращения.

Оборотные фонды - это стоимость всех средств предприятия, которые числятся в качестве материальных запасов или же уже пущены в производственный процесс. Достаточное количество и оптимальная структура ценностей данной категории - это одно из основных условий успешной и эффективной деятельности любой организации.

Важным моментом является то, что оборотные фонды - это та часть средств, которая непосредственно принимает участие в производстве. При этом они полностью или частично меняют свою материально-вещественную форму. Стоит четко разделять ресурсы, которые обеспечивают непрерывные производственный процесс (например, электроэнергия), и те, которые непосредственно входят в состав готового изделия (сырье).

Стоит отметить, что оборотные фонды - это важная составляющая не только экономики отдельного предприятия, но также и государства в целом. Важно, что данная категория включает не только ресурсы и материалы, но также и финансовые средства, и нематериальные активы (разрешения, права и так далее).

Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса обращения товаров. Они включают в себя две относительно самостоятельные группы:

готовую продукцию, находящуюся в процессе реализации, и денежные

средства (в кассе, в пути, на счетах, в расчетах).

Экономическое содержание фондов обращения воплощено в готовой

продукции, в денежных средствах, обслуживающих процесс обращения

общественного продукта.

Отличительные особенности фондов обращения:

функционируют в сфере обращения;

не участвуют в образовании стоимости;

являются носителями уже созданной стоимости.

К фондам обращения относятся:

готовая продукция на складе

товары отгруженные;

дебиторская задолженность;

краткосрочные финансовые вложения;

денежные средства.

*Готовая продукция* - это продукция, изготовленная для реализации и находящаяся на складах предприятия, оцененная по фактической производственной себестоимости. Готовая продукция представляет собой конечный продукт производственного процесса предприятия.

*Товары отгруженные* – это отгруженная продукция, по которой определен отличный от общего порядка момент перехода, права владения, пользования и распоряжения ею от организации к покупателю (например, продукция на ответственном хранении у покупателя).

*Дебиторская задолженность*- это задолженность данному хозяйствующему субъекту других хоз. субъектов.

*Краткосрочные финансовые вложения* – это вложение денежных средств на срок не более года в ценные бумаги, а также предоставляемые предприятием другим организациям краткосрочные займы.

*Денежные средства* - это денежные средства, находящиеся в кассе предприятия и на его счетах.

**Тема урока № 18. Методы нормирования оборотных средств.**

План:

1.Методы нормирования оборотных средств.

Нормирование оборотных средств может осуществляться различными методами .

1. Прямого счета.

2. Экономико - аналитический .

3. Метод коэффициентов

Сущность *метода прямого счета* заключается в следующем. Общая потребность в оборотных средствах определяется как сумма частных нормативов оборотных средств. По каждому из элементов рассчитывается норма запаса и однодневный расход (выпуск), как предусматривает вышеприведенная формула.

Метод прямого счета является наиболее точным, но одновременно, - наиболее сложным, так как требует знаний методик расчета норм запаса в днях.

Более простым является *экономико-аналитический метод* определения потребности в оборотных средствах. Его суть состоит в следующем. Расчет производится по отдельным элементам и общая потребность в оборотных средствах определяется как сумма частных нормативов. При этом нормы запасов в днях рассчитываются по данным учета как фактически сложившиеся. Вначале по формуле средней хронологической определяется фактический средний остаток сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции за отчетный период. Затем этот остаток делится на фактический однодневный расход соответствующих ценностей или выпуск продукции по себестоимости в отчетном периоде. Частное от деления составляет сложившуюся на предприятии норму запаса в днях по конкретному элементу.

Чтобы определить потребность в оборотных средствах , норму запаса в днях следует умножить на планируемый однодневный расход ( выпуск ) соответствующих товарно-материальных ценностей.

*Метод коэффициентов* - потребность в оборотных средствах определяется путем корректировки соответствующих нормативов отчетного года на рост производственной программы. Используя этот метод, учитываются и инфляционные факторы.

**Тема урока №21. Баланс рабочего времени работника**

План:

1.Понятие баланса рабочего времени работника;

Основная часть баланса рабочего времени.

Баланс рабочего времени – это система статистических показателей, характеризующих ресурсы рабочего времени работающих и их распределение по видам затрат и использованию. Баланс рабочего времени составляется отдельно для каждого подразделения с целью выявления ресурсов роста.

Он устанавливает среднее количество часов, которое должен отработать один работник в течение планового периода. Баланс рабочего времени включает расчет среднего количества явочных дней работника в течение явочного периода и расчет средней продолжительности рабочего дня для одного работника. Перемножение этих показателей дает среднее количество рабочих часов, которые должен отработать работник в течение планового периода.

Баланс рабочего времени может составляться как в человеко - днях, так и в человеко - часах.

Наиболее полную картину использования рабочего времени дает баланс составленный в человеко - часах. В основе этого баланса лежит располагаемые фонд человеко - часов.

Из календарного фонда человеко - дней вычитают число человеко - дней неявок в связи с праздниками и выходными днями, в связи с очередным отпусками, а полученная величина, т.е. максимально возможный фонд рабочих человеко - дней, умножается на установленную для данного предприятия продолжительность рабочего дня.

Основной частью баланса является его правая сторона, отражающая расход рабочего времени. В этой части выделяют три раздела:

1.Рабочее время, использованное на производстве, т.е. фактические отработанные человеко – часы;

2.Рабочее время, неиспользованные на производстве по уважительным причинам;

3.Потери рабочего времени.

**Тема урока №22. Показатели эффективного использования трудовых ресурсов. Производительность труда. Классификация и характеристика основных показателей производительности труда. Методы измерения производительности труда.**

План:

1. Показатели эффективного использования трудовых ресурсов;
2. Понятие производительности труда;
3. Классификация и характеристика основных показателей производительности труда.
4. Методы измерения производительности труда.

Эффективность использования трудовых ресурсов характеризуется в первую очередь показателями производительности труда. Для оценки уровня интенсивности использования трудовых ресурсов применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей производительности труда

Обобщающим показателем, характеризующим уровень эффективности использования трудовых ресурсов, является выработка продукции. Выработка представляет собой отношение количества произведенной продукции к численности в единицу рабочего времени.

Выработка может быть рассчитана как на одного работающего, так и на одного работника.

Наличие этих двух показателей позволяет проанализировать сдвиги структуры персонала предприятия. Более высокий темп роста выработки одного работника по сравнению с темпом роста выработки одного рабочего свидетельствует об увеличении удельного веса рабочих в общей численности промышленно-производственного персонала и о снижении удельного веса служащих.

Рост удельного веса служащих оправдан лишь в том случае, если при этом достигается повышение выработки всего промышленно-производственного персонала за счет боле высокой организации производства, труда и управления.

Производительность труда – это показатель, который характеризует результативность, а также целесообразность работы сотрудника за единицу времени. Другими словами, это численный показатель того, что один или группа работников могут произвести за какую - то единицу времени. Количество работы, которую сделал работник за определенный временной промежуток, называют выработкой.

Производительность труда является одним из важнейших качественных показателей работы предприятия, выражением эффективности затрат труда.

Уровень производительности труда характеризуется соотношением объема произведенной продукции или выполненных работ и затрат рабочего времени. От уровня производительности труда зависят темпы развития промышленного производства, увеличение заработной платы и доходов, размеры снижения себестоимости продукции. Повышение производительности труда путем механизации и автоматизации труда, внедрения новой техники и технологии практически не имеет границ.

Поэтому целью анализа производительности труда является выявление возможностей дальнейшего увеличения выпуска продукции за счет роста производительности труда, более рационального использования работающих и их рабочего времени.

На уровне предприятия основными показателями производительности труда являются выработка и трудоемкость продукции.

Выработка - это основной показатель производительности труда, характеризующий количество (в натуральных показателях) или стоимость произведенной продукции (товарная, валовая, чистая продукция), приходящиеся на единицу времени (час, смена, квартал, год) или одного среднесписочного работника. Выработка, рассчитанная в стоимостном выражении, подвержена действию ряда факторов, которые искусственно влияют на изменение выручки, например, цена потребляемого сырья, материалов, изменение объема кооперативных поставок и т. п. В отдельных случаях выработка рассчитывается в нормо - часах.

Выработка (В) рассчитывается как отношение объема произведенной продукции (ОП) к затратам рабочего времени на производство этой продукции (Т) или к среднесписочной численности работников, либо рабочих (Ч):

В=ОП/Т или В=ОП/Ч

Трудоемкость продукции выражает затраты рабочего времени на производство единицы продукции. В отличие от показателя выработки этот показатель имеет ряд преимуществ: устанавливает прямую зависимость между объемом производства и трудовыми затратами, исключает влияние на показатель производительности труда изменений в объеме поставок по кооперации, организационной структуре производства, позволяет тесно увязать измерение производительности с выявлением резервов ее роста, сопоставить затраты труда на одинаковые изделия в разных цехах предприятия.

Тп=Т/О;

Где, О – это объем продукции (работ, услуг) в соответствующих единицах.

Т – это затраты труда на выпуск продукции (проведение работ, оказание услуг) в соответствующих единицах.

Тп - трудоемкость выпуска продукции (проведения работ, оказания услуг).

Для измерения производительности труда применяются три основных метода: стоимостной, натуральный и трудовой, которые различаются единицами измерения работы.

Стоимостной метод позволяет сравнивать производительность труда работников разных профессий, квалификаций, например кондитера и повара, токаря и водителя. Достоинствами этого метода являются простота исчисления, возможность сравнения уровней продуктивности труда разных производств, а также определения его динамики в разные периоды времени. Но недостатком метода является влияние неценовых факторов: конъюнктуры рынка, инфляции, а также материалоемкости работы.

Натуральный метод измерения производительности труда применяется в случае производства (выпуска) однородной продукции. Объем работы в этом случае определяется с помощью натуральных измерителей, таких, как тонны, штуки, метры, литры и др. Уровень произведенных работ в натурально-вещественном измерении является наиболее объективным и достоверным показателем производительности труда. Посредством этого метода можно измерять и сравнивать производительность труда отдельных бригад и работников, планировать их численность, определять профессиональный и квалификационный состав, сопоставлять производительность труда разных предприятий.

Трудовой (нормативный) метод измерения производительности труда показывает соотношение фактических затрат труда на определенный объем работы с затратами труда, полагающимися по норме, т.е. он характеризует степень выполнения нормы выработки рабочим. Расчет производительности труда этим методом представляет собой объем работы с учетом нормативной трудоемкости (чел), приходящийся на единицу фактически отработанного времени.

**Тема урока №23. Факторы и резервы роста производительности труда. Роль рационального использования внутрипроизводственных резервов организации (предприятия) в условиях рыночной экономики.**

План:

1. Факторы и резервы роста производительности труда;

2. Роль рационального использования внутрипроизводственных резервов организации (предприятия) в условиях рыночной экономики.

Большое значение, которое имеет рост производительности труда для отдельных предприятий и всего общества, делает необходимым изучение всех факторов, влияющих на уровень производительности труда, и вскрытие резервов ее роста.

Факторы – это движущие силы, причины, воздействующие на какой - либо процесс или явление.

В зависимости от степени и характера влияния на уровень производительности труда факторы можно объединить в три группы:



Материально-технические факторы связаны с использованием новой техники, прогрессивных технологий, новых видов сырья и материалов.

Организационно-экономические факторы и структурные определяются уровнем организации труда, производства и управления.

К ним относятся:

- Совершенствование организации управления производством;

- Совершенствование организации производства;

- Совершенствование организации труда;

Социально-психологические факторы определяются качествами трудовых коллективов, их социально-демографическим составом, уровнями подготовки, дисциплинированности, трудовой активности и творческой инициативы работников, системой ценностных ориентации, стилем руководства в подразделениях и на предприятии в целом и др.

Экономико-правовые и нормативные факторы создают материальные, административные и методические предпосылки для повышения производительности труда на всех уровнях и зависят от роли государства и правительства в содействии субъектам рольного сектора экономики в работе по повышению производительности труда.

Резервы роста производительности труда – это неиспользованные возможности экономии затрат труда (снижения трудоемкости и увеличения выработки).

Резервы используются и вновь возникают под влиянием научно-технического прогресса. Количественно резервы можно определить, как разницу между достигнутым и максимально возможным уровнями производительности труда за определенный промежуток времени.

Степень использования резервов влияет на уровень производительности труда. Совокупность резервов целесообразно классифицировать в соответствии с классификацией факторов. Это дает возможность при проведении анализа выявить основные причины потерь и непроизводительных затрат труда по каждому фактору производительности труда и наметить пути их устранения.

Региональные резервы – это возможности лучшего использования производительных сил, характерных для данного региона.

Межотраслевые резервы связаны с возможностью улучшения межотраслевых связей, укрепления договорной дисциплины между предприятиями разных отраслей.

Отраслевые резервы – это возможности роста производительности труда, характерные для предприятий конкретной отросли экономии.

Внутрипроизводственные резервы определяются недостатками в использовании на предприятия сырья, материалов, оборудования, рабочего времени. Кроме прямых потерь рабочего времени – внутрисменных и целодневных, имеются скрытые потери, связанные с исправлением бракованных изделий, с выполнением работ, не предусмотренных технологией.

По срокам использования резервы делятся на текущие и перспективные.

Текущие резервы планируют использовать в течение месяца, квартала, года – в зависимости от реальных возможностей предприятия.

Перспективные резервы – такие, для реализации которых в ближайшее время у предприятия нет достаточных ресурсов и их использование намечается в перспективе через год или большее количество лет.

**Тема урока №24. Нормирование труда в организации (предприятии): цели и задачи. Основные виды норм затрат труда.**

План:

1. Цели и задачи нормирования труда в организации (предприятии);

2. Основные виды норм затрат труда.

Нормирование труда – это вид деятельности по управлению производством, задача которого – контроль за мерой труда путем определения необходимых затрат труда и его результатов, а также соотношением между численностью работающих и используемыми орудиями труда.

Нормирование труда представляет собой процесс установления величины затрат рабочего времени в виде нормы труда на выполнение определенной работы при наиболее рациональных для данного производства организационно-технических условиях.

Основная задача нормирования труда - последовательное улучшение его организации с целью снижения трудоемкости продукции (работ, услуг), усилении материальной заинтересованности работников в результате своего труда, повышение эффективности производства, поддержание обоснованных соотношений между ростом производительности труда (объемов работ, услуг или выпускаемой продукции) и заработной платы. Содержание нормирования труда определяется его предметом - процессом труда. Оно должно отражать все стороны процесса труда, рабочую силу, средства труда и предметы труда в их взаимной связи и зависимости.

Поэтому нормирование труда включает:

- изучение и анализ условий труда и производственных возможностей на каждом рабочем месте;

- изучение и анализ производственного опыта для устранения недостатков выявления резервов и отражения передового опыта в нормах труда;

- проектирование рационального состава способа и последовательности выполнения элементов процесса труда с учетом технических, организационных, экономических, физиологических и социальных факторов;

- установление и внедрение норм труда, систематический анализ выполнения норм труда и пересмотр устаревших норм.

Однако основная задача технического нормирования труда - установить в зависимости от вида и задач производства, норму времени, норму выработки, норму обслуживания, норму численности, норму управляемости.

Задачи и содержание технического нормирования труда на предприятии дают основания считать, что оно представляет одно из основных средств эффективной организации производства. Поэтому техническое нормирование труда является самостоятельной формой управления производством. Основной целью технического нормирования является изыскание резервов производства и прежде всего резервов роста производительности труда. Повышение производительности общественного труда может быть достигнуто как в результате повышения производительности живого труда (труда рабочих), так и в результате экономики общественного труда во всех его видах.

При нормировании труда применяются следующие виды норм затрат труда:

1) нормы времени;

2) нормы выработки;

3) нормы обслуживания;

4) нормы численности;

5) нормы управляемости;

6) нормированные задания.

Норма времени – это количество рабочего времени, необходимое для выполнения единицы определенной работы одним рабочим или группой в определенных условиях. Нормы времени исчисляются в человеко-часах, человеко-минутах, человеко-секундах. Чтобы установить норму времени, нужно вычислить состав затрат рабочего времени и конкретные их величины для выполнения данной работы.

Норма выработки – это количество натуральных или условных единиц продукции, которое должно быть изготовлено в единицу времени в определенных условиях.

Норма обслуживания – это установленное количество единиц оборудования, которое должно обслуживаться одним рабочим или группой при определенных организационно-технических условиях в течение смены. Она является производной от нормы времени. Чтобы рассчитать норму обслуживания, нужно определить норму времени обслуживания.

Норма времени обслуживания – это количество времени, необходимое для обслуживания в течение смены одной единицы оборудования, м2 площади и т. д.

Норма численности – это заранее установленная расчетная величина, определяющая численность работников для выполнения единицы конкретной работы или для обслуживания определенного оборудования.

Нормированные задания устанавливаются работникам, труд которых оплачивается повременно для повышения эффективности.

Нормированное задание – это установленный объем работы, который работник или группа рабочих должны выполнить за определенный период с соблюдением определенных требований к количеству продукции или работы.

Важнейшее требование к нормам труда – их обоснованность. Нормы труда должны выражать реальную меру труда. Нормы труда должны пересматриваться по мере технических, технологических и организационных изменений производства.

**Тема урока №25. Методы нормирования труда в зависимости от типа и формы производства. Фотография рабочего времени, хронометраж, метод моментных наблюдений.**

План:

1. Методы нормирования труда в зависимости от типа и формы производства;

2. Фотография рабочего времени, хронометраж и метод моментных наблюдений.

Методика нормирования труда в значительной степени зависит от ряда факторов:

- типа организации производства (массового, серийного, единичного);

- способа выполнения работ (ручной, машинно-ручной, машинно-автоматизированного);

- формы организации труда (индивидуальной, бригадной).

Каждому типу производства присущи особенности, характеризующие оборудование, технологическую оснастку, технологический процесс, организацию и обслуживание рабочего места, специализацию и квалификацию рабочих, выполнение отдельных элементов операции и т.д.

Чем выше серийность производства, тем более совершенны технология и организация производства, производственные навыки рабочих, специализированное оборудование и технологическое оснащение рабочего места.

Методом нормирования понимают совокупность приемов установления норм труда, включающих: анализ трудового процесса; проектирование рациональной технологии и организации труда; расчет норм.

В зависимости от типа производства, характера производственного процесса и нормируемой операции технические нормы времени определяются либо аналитическими, либо суммарным методами.

Аналитические методы предусматривают: анализ трудового процесса, разделение его на элементы, проектирование рациональных режимов работы оборудования и приемов труда рабочих, определение норм по элементам трудового процесса с учету специфики конкретных рабочих мест и производственных подразделений, установление нормы на операцию.

Суммарные методы предполагают установление норм труда без разделения процесса на элементы и проектирования рациональной организации труда, т.е. на основе опыта нормировщика либо статистических данных о выполнении аналогичных работ (статистический метод). Нормы, которые устанавливаются с помощью суммарных методов, называются статистическими. Такие нормы не позволяют эффективно использовать производственные ресурсы и должны заменяться нормами, которые устанавливаются аналитическими методами.

Аналитические методы можно классифицировать по трем признакам:

- методике получения исходных данных;

- степени дифференциации трудового процесса;

- по характеру зависимости норм труда от факторов, влияющих на их размер.

Методике получения исходных данных аналитические методы делятся на аналитически-расчетные, при которых базой расчета норм являются нормативные материалы, и аналитически-исследовательские, при которых исходная информация получается путем наблюдения или экспериментов.

Аналитически-расчетные методы сейчас являются основными. При этих методах затраты времени рассчитывают по нормативам режимов работы оборудования и времени, а также по формулам зависимости времени от факторов продолжительности. Они обеспечивают необходимую степень обоснованности норм при значительно меньших, по сравнению с исследовательскими методами, затратах на сбор исходной информации. Однако, точность норм для конкретного рабочего места снижается.

При смене типа производства изменяются требования к точности норм времени, а соответственно и методы его измерения. В условиях массового и крупносерийного производства нормы времени устанавливают методом расчета по нормативам в сочетании с широким использованием экспериментальных исследований на рабочих местах. В условиях серийного производства нормы определяют в основном по нормативам режимов работы оборудования и времени.

Фотография рабочего времени – это метод изучения затрат рабочего времени, при котором измеряются все без исключения затраты времени в порядке их фактической последовательности на протяжении определенного периода.

Основная задача фотографии рабочего времени - определение потерь рабочего времени и выявление причин, их вызывающих.

В зависимости от объекта наблюдения выделяют фотографию рабочего дня, фотографию рабочего процесса и фотографию использования оборудования.

Фотография рабочего дня - метод изучения затрат времени в течение всего рабочего дня - с момента прихода на работу и до ухода, включая перерывы и простои, независимо от вызвавших их причин.

Этот метод наблюдений широко распространен на горных предприятиях и предназначен для улучшения организации труда, разработки типовых проектов организации и обслуживания рабочих мест, расчетов норм труда.

Фотография рабочего процесса - метод наблюдения за всеми элементами рабочего процесса и всеми затратами рабочего времени исполнителя, относящимися к выполнению данного рабочего процесса в течение определенного периода. Этот метод наблюдений применяется в основном для разработки мероприятий научной организации труда, проектирования более рационального режима работы горного предприятия и его подразделений.

Хронометраж - это метод изучения затрат рабочего времени путем наблюдения и замеров длительности отдельных, многократно повторяющимися элементами операции. Хронометражные наблюдения позволяют выявить резервы, связанные со временем выполнения оперативной работы.

Целями хронометража является:

1.Установление норм времени и получение данных для разработки нормативов времени;

2.Изучение и внедрение передовых приемов и методов труда;

3.Проверка качества действующих норм;

4.Выявление причин невыполнения или значительного перевыполнения норм отдельными работниками;

5.Совершенствование организации трудового процесса на рабочем месте.

Его проводят, как правило, на работах, которые характеризуются частой повторяемостью и постоянством степени влияния факторов на время их выполнения. Основной задачей хронометража является выявление факторов, влияющих на продолжительность каждого элемента исследуемой операции с целью проектирования ее рациональной структуры в целом и нормальной продолжительности отдельных ее элементов.

При помощи хронометража определяют только действия, входящие в состав оперативной работы, т.к. из всех видов производительной работы циклически повторяется только она.

Метод моментных наблюдений наряду с методами непосредственных наблюдений (замеров) и маршрутной фотографии является одним из способов групповой команды.

Он представляет собой исследование затрат рабочего времени, загруженности рабочих и использования оборудования во времени на основе выборочных наблюдений, проводимых в случайно выбранные моменты времени по большой группе рабочих (до 100 человек).

С помощью этого метода, не прибегая к сплошному и непосредственному измерению величины всех затрат рабочего времени, путем фиксации числа случаев их повторения, полученных при проведении серии внезапных и нерегулярных наблюдений, можно получить данные об удельном весе и абсолютных значениях затрат и потерь рабочего времени.

При использовании метода моментных наблюдений предварительно разрабатывается маршрут обхода и устанавливаются фиксажные пункты, т.е. места по пути следования наблюдателя, поравнявшись с которыми он должен остановиться и зафиксировать, чем занят рабочий или какая работа в данный момент выполняется на оборудовании. В качестве фиксажных пунктов могут быть выбраны, например, колонны около рабочих мест, станки и т. д. Определяется также и необходимое число наблюдений.

**Тема урока №26. Материальное стимулирование труда. Сущность заработной платы, принципы и методы ее начисления и планирования. Тарификация труда. Единая тарифная система, ее использование в бюджетных и коммерческих организациях.**

План:

1. Понятие материального стимулирования труда;

2. Сущность заработной платы, а также принципы и методы ее начисления и планирования;

3. Основными составляющими тарифных условий оплаты труда;

4. Использование единой тарифной системы в бюджетных и коммерческих организациях.

Стимулирование труда - это метод воздействия на трудовое поведение работника через мотивацию. Понятие «стимулирование труда» в социальных науках означает целенаправленное воздействие на социальный объект, обеспечивающее поддержание его определенного состояния. Исходя из данного определения, стимулирование труда - это целенаправленное или нецеленаправленное воздействие на человека, или группу людей с целью поддержания определенных характеристик их трудового поведения, прежде всего меры трудовой активности.

Стимулирование труда основывается главным образом на материальных средствах вознаграждения, поощрения и санкций, в качестве которых выступает заработная плата. Оплата труда связана прежде всего с трудовым и экономическим поведением, а не с конфликтным, отклоняющимся от норм.

Заработная плата — это выраженная в денежной форме часть национального дохода, которая распределяется по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником поступает в его личное потребление.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата — это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период.

Реальная заработная плата — это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; реальная заработная плата — это «покупательная способность» номинальной заработной платы.

При разработке политики в области заработной платы и ее организации на предприятии необходимо учитывать следующие принципы при оплате труда:

• Справедливость, т.е. равная оплата за равный труд;

• Учет сложности выполняемой работы и уровня квалификации труда;

• Учет вредных условий труда и тяжелого физического труда;

• Стимулирование за качество труда и добросовестное отношение к труду;

• Материальное наказание за допущенный брак и безответственное отношение к своим обязанностям, приведшие к каким-либо негативным последствиям;

• Опережение темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста средней заработной платы;

• Индексация заработной платы в соответствии с уровнем инфляции;

• Применение прогрессивных форм и систем оплаты труда, которые в наибольшей степени отвечают потребностям предприятия.

Методы исчисления заработной платы

Выбор того или иного метода расчета заработной платы в основном зависит от сложности системы оплаты труда в конкретной организации (количество сотрудников, количество юридических лиц, виды начислений и удержаний в структуре заработной платы, категории сотрудников, тип финансовой системы, тип платежной системы и т.д.), а также от имеющихся в распоряжении компании финансовых, трудовых и временных ресурсов.

Как правило, управление фондом оплаты труда осуществляется:

1) С использованием внутренней системы расчета заработной платы

2) Путем передачи процесса расчета заработной платы в специализированную внешнюю организацию.

При использовании внутренней системы процедуры, связанные с расчетом заработной платы, выполняются в ручном либо полуавтоматическом режиме с применением специального программного обеспечения. Обычно процесс включает в себя расчет размеров чистых окладов сотрудников с учетом действующих в компании видом начислений и удержаний.

Тарифная система обычно охватывает рабочих и служащих предприятия, но разрабатывается раздельно по различным категориям работников.

Основными составляющими тарифных условий оплаты труда и раздельной их разработке для рабочих и служащих являются:

Минимальная ставка оплаты работника как основа для расчета тарифных ставок рабочих и должностных окладов служащих;

Тарифные ставки первого разряда, дифференцированные по основным тарифообразующим факторам (интенсивности труда, видам работ, условиям труда) и образующие так называемую вертикаль ставок первого разряда;

Тарифные ставки по разрядам рабочих, дифференцированные по сложности выполняемых ими работ (квалификации рабочих) и образующие так называемую горизонталь ставок, или тарифную сетку;

Схемы должностных окладов служащих, включая руководителей, специалистов и т.д., построенные с учетом сложности выполняемых ими должностных обязанностей;

Тарифно-квалификационные справочники работ и профессий рабочих, квалификационные справочники должностей руководителей, специалистов и служащих или соответствующие описания работ на предприятии как инструменты тарификации рабочих и служащих.

Тарифная система — это совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников различных категорий в зависимости от:

Сложности выполняемой работы;

Условий труда (в том числе отклоняющихся от нормальных);

Природно-климатических условий, в которых выполняется работа;

Интенсивности труда (совмещение профессий, руководство бригадой и т. п.);

Характера труда.

К числу основных нормативов, образующих тарифную систему оплаты труда, относятся: тарифно-квалификационные справочники, тарифные ставки и сетки, схемы должностных окладов и …

нормы труда.

Тарифно-квалификационный справочник — это сборник, в котором содержатся сгруппированные по производствам и видам работ подробные характеристики основных видов работ (профессий, должностей) с указанием требований, предъявляемых к квалификации работника. На основе тарифно-квалификационных справочников производятся тарификация (определение степени сложности) работ и присвоение разрядов работникам.

Тарифная ставка (оклад) — это фиксированный размер оплаты труда за выполнение нормы труда (трудовых обязанностей) определенной сложности (квалификации) за единицу времени.

Тарифные ставки применяются при определении как размера оплаты за отработанное время работникам, получающим повременную оплату, так и размера сдельных расценок, на основании которых оплачивается труд рабочих-сдельщиков.

В любом случае размер заработной платы конкретного работника при прочих равных условиях зависит от величины тарифной ставки. Чем выше сложность работы, тем выше тарифная ставка.

Дифференциация заработной платы от разряда к разряду производится при помощи тарифной сетки.

Тарифная сетка — это совокупность тарифных разрядов работ (профессий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и квалификационных характеристик работников с помощью тарифных коэффициентов.

Обычно тарифная сетка представляет собой таблицу, устанавливающую соответствие между разрядами оплаты труда и коэффициентами оплаты труда. Чем выше разряд, тем выше тарифный коэффициент.

**Тема урока №27. Формы оплаты труда и системы заработной платы.**

План:

1. Понятие форм оплаты труда;

2. Понятие заработной платы;

3. Виды форм оплаты труда;

4. Системы заработной платы.

Формы и системы оплаты труда — это способы использования норм труда и тарифной системы для расчета заработной платы с учетом особенностей их труда.

Заработная плата – это выраженная в денежной форме часть национального дохода, которая распределяется по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником, поступает в его личное потребление.

Заработная плата представляет собой цену рабочей силы, соответствующей стоимости предметов потребления и услуг, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы, удовлетворяя физические и духовные потребности самого работника и членов его семьи. Вместе с тем ЗП не является единственным источником средств на воспроизводство рабочей силы. Наряду с ЗП работники получают выплаты в случае болезни, оплату очередных отпусков и времени на переквалификацию, оплату вынужденных перерывов в работе. Тем не менее, именно ЗП определяет цену рабочей силы.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; реальная заработная плата – это «покупательная способность» номинальной заработной платы.

Формы и системы оплаты труда:

Различают тарифную и бестарифную системы оплаты труда.

Тарифная система оплаты труда – совокупность нормативов, позволяющих регулировать и дифференцировать ЗП рабочих и служащих в зависимости от квалификации, характера и условий труда, видов производства, отрасли народного хозяйства и регионов.

Тарифная система оплаты труда состоит из:

Единого тарифно-квалифицированного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС), тарифных сеток, ставки первого разряда.

Различают две основные формы оплаты труда:

- Сдельная; Повременная.

В свою очередь сдельная подразделяется на:

Простую сдельную;

Сдельно-премиальную;

Косвенно-сдельную;

Аккордную;

Сдельно-прогрессивную;

Бригадную систему.

Повременная делится на:

Простую повременную;

Повременно-премиальную.

Сдельная оплата труда – это оплата труда за количество произведенной продукции (работ, услуг).

Сдельно-премиальная – это такая система оплаты труда, когда рабочий получает не только сдельный заработок, но и премию. Премия обычно устанавливается за достижение определенных показателей: выполнение плана производства продукции, заданий по качеству продукции или экономии в расходовании материальных и ТЭР.

Под системой заработной платы понимается установленный способ соизмерения размера вознаграждения за труд с его конкретными затратами либо результатами. Правовое регулирование оплаты труда предполагает выбор и применение той или иной системы оплаты труда работников, т.е. способов измерения заработка, соразмерно количеству затраченного труда.

Системы заработной платы различаются объектом начисления заработка в зависимости от двух способов измерения количества затрачиваемого труда: по времени и по количеству изготовленной продукции (выполненных операций). В соответствии с этим выделяются повременная и сдельная (поштучная) системы оплаты труда. Наряду с указанными двумя основными системами оплаты труда применяется дополнительная система — премиальная. Эта система самостоятельно не функционирует, а сочетается с повременной или сдельной системами.

При повременной системе оплаты заработок рабочего зависит от его тарифной ставки (часовой, дневной, месячной) и фактически отработанного времени. Размер заработка определяется по формуле

Зп = Ст • Гф

Система оплаты и стимулирования труда, в том числе повышение оплаты за работу в ночное время, выходные и нерабочие праздничные дни, а также за сверхурочную работу и в других случаях, устанавливается работодателем с учетом мнения выборного профсоюзного органа данной организации.

Условия оплаты труда, определенные трудовым договором, не могут быть ухудшены по сравнению с установленными Трудовым кодексом РФ, законами, иными нормативными правовыми актами, коллективным договором, соглашениями.

Условия оплаты труда, определенные коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами организации, не могут быть ухудшены по сравнению с установленными Трудовым кодексом РФ, законами и иными нормативными правовыми актами.

Преимущество сдельной оплаты, обусловленное прямой пропорциональностью между результатом труда и величиной заработка, проявляется не всегда, а при определенных производственно-технических условиях. Выбор той или иной системы оплаты труда может осуществляться только на основе детального анализа конкретной производственной обстановки и содержания труда рабочих непосредственно на предприятиях.

**Тема урока №28. Надбавки и доплаты.**

**Бестарифная система заработной платы. Учет выработки и заработной платы в ценах.**

План:

1. Понятие надбавок и доплат;
2. Группы надбавок и доплат;
3. Понятие бестарифной системы заработной платы;
4. Учет выработки и заработной платы в ценах.

Доплата к заработной плате — это денежная выплата компенсирующего характера, связанная с режимом работы и условиями труда, которая выплачивается работникам сверх тарифной ставки (оклада) с учетом интенсивности и условий труда.

Надбавка к заработной плате — это денежная выплата сверх заработной платы, которая имеет своей целью стимулировать работников к повышению квалификации, профессионального мастерства, а также к длительному выполнению трудовых обязанностей в определенной местности или в определенной сфере деятельности.

Доплаты и надбавки делятся на две группы: компенсационные и стимулирующие.

Стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки за высокую квалификацию, профессиональное мастерство, работу с меньшей численностью, премии, вознагражде­ния и т. д.) определяются предприятиями самостоятельно и производятся в пределах имеющихся средств. Размеры и условия их выплаты определяются в коллективных договорах.

Системы оплаты и стимулирования труда, включая доплаты и надбавки компенсационного и стимулирующего характера, устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права.

Компенсационные - это вид выплат который является обязательным к начислению, который установлен и гарантирован законодательством. Их можно разделить на две группы:

К первой относится выполнение сотрудникам работы в условиях, не являющимися нормальными, когда здоровью работника может быть нанесен вред. Это:

Работа с тяжелыми и вредными условиями;

Очень интенсивный процесс работы, например работа на конвейерном производстве;

Работа по перевозке опасных грузов;

Работа в ночное время. Это является самым распространенным видом типом доплат.

Бестарифная система оплаты труда предусматривает множество различных моделей бестарифной организации оплаты труда, каждый вариант применения бестарифной модели оплаты труда является уникальной разработкой руководства конкретного предприятия. Однако у них существуют общие черты, которые в целом характеризуют бестарифную систему оплаты труда:

- Работникам гарантируется лишь минимальный обязательный уровень заработной платы, существование которого обусловлено законодательством о минимальной заработной плате. Этот обязательный гарантированный уровень может быть одинаковым для всех работников, а может отличаться в зависимости от их квалификации и ответственности работ, но в любом случае он, с одной стороны, не может быть ниже официально установленной минимальной заработной платы, а с другой, должен представлять небольшую часть в общей сумме заработка работника;

- Сначала определяется общая сумма заработанной коллективом заработной платы, потом из нее высчитывается сумма гарантированной минимальной оплаты всех работников предприятия, а остаток (он должен представлять большую часть) распределяется между членами коллектива по определенным установленным правилам. В этом плане бестарифные системы организации оплаты труда принадлежат к группе коллективных систем организации оплаты труда, и все члены трудового коллектива заинтересованы в улучшении конечных результатов совместной работы;

- В равные условия относительно возможности влияния на размер своей заработной платы ставятся все работники предприятия, независимо от категории и должности.

Правила распределения коллективного заработка складываются так, чтобы заинтересовывать каждого работника в улучшении именно тех показателей работы, которые важны для достижения желательного общего конечного результата.

Поскольку такое улучшение в принципе не ограничено, то и возможности роста индивидуального заработка также не ограничены (при тарифной системе организации оплаты труда эти возможности фактически ограничиваются достижением наивысших квалификационных разрядов) важнейшей проблемой является разработка правил распределения коллективного заработка именно таким образом, чтобы максимально нацеливать работников на улучшение именно тех показателей работы, которые важны для достижения желательного общего конечного результата.

Для правильного определения отклонений в процессе производства важное значение имеет точный подсчет выработки, особенно на первых операциях, т. е. на операциях, на которых материаль­но возникают детали.

Случаи приписок в выработке и скрытие брака, повторная сдача выработки самым отрицательным образом влияют на точность оп­ределения выработки, расхода зарплаты и материалов, а, следовательно, и на точность определения размера отклонений по причинам и виновникам.

Для правильного учета выработки и заработной платы необходимо обеспечить четкое и своевременное составление и передачу на рабочие места (производственные линии) нормативной документации по труду (расценки) и других исходных данных, а также производить своевременное изменение в текущих нормативах по всем статьям калькуляции.

Формы первичной документации по труду и зарплате долж­ны отражать организацию и характер производственного процесса и обеспечить раздельное фиксирование производственных операций по текущим нормам и технологическим отклонениям.

Вся продукция, предъявленная к сдаче каждым производственным участком и отдельным рабочим, должна быть обязательно принята за каждую смену по качеству и количеству с отражением в первичной документации фактически принятых деталей (годных и забракованных).

Учет выработки и зарплаты на заводе осуществляется по различным вариантам:

а) По спуску (изготовлению) готовых изделий (автомобилей, узлов) на сборочных соединениях (конвейера и сборочные производственные линии цехов);

б) По приемке выработки продукции работниками ОТК на конечной операции поточной линии;

в) По нарядам (рапортом) о выработке за смену и за другие периоды;

г) По данным инвентаризации состава незавершенного производства и баланса продукции.

Учет выработки по приемке продукции ОТК на конечной операции поточной линии или по фактической приемке товарной продукции является более совершенным, прогрессивным методом контроля, обеспечивающим постоянное наблюдение за объемом выработки, правильностью оплаты брака и предупреждению непроизводительных потерь.

В этих условиях количественная и качественная приемка выработки производится ОТК не по всем операциям производственной бригады, а лишь по конечной операции, выполненной на данной линии, или по фактической сдаче продукции, если участок является окончательным (предметным).

**Тема урока №29. Экономическая сущность издержек обращения; классификация издержек обращения.**

План:

1. Понятие издержек обращения;
2. Экономическая сущность ИО;
3. Классификация издержек обращения.

Издержки обращения – это выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда по доведению товаров от производителя к потребителю, преобразованию производственного ассортимента в торговый, организации процесса купли-продажи и потребления, удовлетворению спроса потребителей. Издержки потребления представляют собой общественно-необходимые затраты труда, обеспечивающие выполнение торговлей своих функций и задач.

Издержки обращения характеризуются суммой и уровнем. Их уровень в розничной торговле определяется в процентах к розничному товарообороту. Уровень издержек обращения – важный качественный показатель торговой деятельности. По этому показателю судят, с одной стороны, о величине затрат в расчете на 1 тыс. р. товарооборота, с другой – о доле торговых расходов в розничной цене, с третьей – об эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Оптимальный уровень издержек соответствует наилучшему способу использования ограниченных ресурсов для достижения поставленной цели – обеспечения конкурентоспособности.

Издержки обращения условно подразделяются на чистые и дополнительные. Чистые издержки – это затраты по организации процесса купли-продажи, содержанию административно-управленческого персонала, расходы на учет и отчетность. Дополнительные издержки обусловлены продолжением процесса производства в торговле (фасовка, упаковка), преобразованием производственного ассортимента в торговый.

Деятельность предприятий торговли сопряжена с текущими затратами живого и овеществленного труда на закупку, транспортировку, хранение, подработку, подсортировку и реализацию товаров.

Издержки обращения характеризуются абсолютной (суммой) и относительной (уровнем) величинами. На предприятиях розничной торговли уровень издержек обращения определяется как процентное отношение суммы издержек обращения к обороту розничной торговли, на предпри­ятиях оптовой торговли — ко всему обороту, на предприятиях общественного питания — ко всему обороту. Уровень издержек обращения является одним из показателей конкурентоспособности предприятия. Он отражает долю текущих расходов предприятия в цене товара. Предприятия должны стремиться к снижению уровня издержек обращения. При этом снижение уровня издержек обращения должно достигаться при условии формирования и расширения ассортимента товаров, улучшения состояния материально-технической базы предприятия и повышения качества торгового обслуживания покупателей. Для того чтобы поддерживать свой имидж, обеспечивать высокое качество обслуживания покупателей, предприятия могут идти на единовременное повышение уровня расходов.

По способу отнесения затрат на подразделения торговой

организации (оптовые склады, магазины, торговые точки) издержки

обращения подразделяются на прямые и общие (административно-

управленческие), которые являются аналогом косвенных расходов в

промышленности.

По видам изделий продукции собственного производства. Если

предприятия потребляет продукцию собственного производства, то

должно проводится различие между первичными и вторичными

издержками обращения. Первичные издержки, связанные с потреблением

товаров и услуг, произведенных вне предприятия. Вторичные издержки

возникают при расчете внутренних результатов.

По факту отражения в бухгалтерской отчетности издержки

обращения делят на явные и неявные (альтернативные). В практической

деятельности предпринимателю, владельцу фирмы приходится

использовать свою собственность (автомобиль, здание, оборудование),

работать, не получая при этом заработной платы, если указанные расходы

не находят отражения в бухгалтерском учете, тогда они являются

неявными и должны быть учтены при оценке облагаемой налогом

прибыли. Она должна быть уменьшена на сумму неявных (альтернативных) издержек.

Группировки затрат по классификационным признакам необходимы

для проведения их анализа. Правильно выполненные группировки

издержек обращения позволяют выявить закономерности их изменения и

дать объективную оценку результативности принятых управленческих

решений. Подобно двум группировкам затрат на производство (себестоимости) в производственных организациях, существует две группировки издержек обращения:

По экономическим элементам;

По статьям издержек.

Группировка издержек по элементам является стандартной, единой и

обязательной для всех торговых предприятий. В состав издержек

обращения включаются следующие элементы, показанные в схеме.

Группировка издержек обращения по элементам, показывающая экономическое содержание затрат, не дает возможности выявить направление и целевое назначение отдельных затрат. В связи с этим имеет место потребность в планировании, учете и анализе издержек обращения по отдельным статьям. В настоящее время используется следующая номенклатура статей издержек обращения:

Транспортные расходы;

Расходы на оплату труда;

Отчисления на социальные нужды;

Амортизация основных фондов;

Расходы на ремонт основных средств;

Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования, инвентаря и легкового транспорта;

Затраты по оплате процентов за пользование займами;

Износ санитарной и специальной одежды, инвентаря;

Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд;

Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров;

Расходы на рекламу;

Расходы на тару;

Отчисления в фонд подготовки кадров;

Внутрихозяйственные отчисления;

Земельный налог;

Прочие расходы;

Классификация издержек обращения по статьям дает возможность;

Определить их структуру, а также выявить наиболее значительные статьи расходов.

Основные задачи анализа издержек обращения:

Проверка обоснованности сметы издержек обращения;

Проверка выполнения плана (соблюдения сметы) по издержкам обращения и определение отклонений от плана (сметы);

Определение влияния отдельных факторов на сумму и уровень издержек обращения;

Выявление резервов снижения издержек обращения и разработка мероприятий по мобилизации, т. е. использованию этих резервов.

Важное значение в раскрытии сущности издержек обращения имеет их классификация по различным признакам.

1. В зависимости от экономического содержания затрачиваемых ресурсов:

- Материальные затраты: в составе этой группы в торговле отражают стоимость топлива, энергии всех видов, потери от недостаче материальных ресурсов в пределах норм и т.д;

- Расходы на оплату труда: основная и дополнительная заработная плата, премии и т.д;

- Амортизация основных средств: включает величину износа по собственным и арендованным основным фондам и исчисляется по нормам амортизационных отчислений на полное их восстановление;

- Прочие расходы: этот элемент носит комплексный характер: налоги, сборы, платежи, отчисления в страховые фонда, отчисления на социальные нужды, затраты на командировки и т.д.

Деление затрат по экономическим элемента позволяет выделить затраты живого и овеществленного труда, углубить анализ и дать более объективную оценку результатам деятельности предприятия. Однако такое деление не позволяет выявить направления и целевое назначение отдельных затрат.

Для решения этой задачи предприятие осуществляет учет, анализ и планирование затрат по номенклатуре статей.

2. По видам расходов (по статьям).

Используются Методические указания по отнесению расходов на отдельные статьи. Число статей в настоящее время не регламентируется и устанавливается предприятием самостоятельно. Номенклатура издержек обращения представляет собой совокупность издержек в разрезе отдельных статей. Действующая в настоящее время на предприятиях оптовой, розничной торговли и общественного питания номенклатура статей издержек обращения определена Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат и включает статьи издержек обращения.

3. По способу отнесения расходов на ИО:

Прямые – это затраты, которые на основании первичных документов напрямую могут быть отнесены на ту или иную товарную группу. Например, транспортные расходы, если они не включены в стоимость поступившего товара; убыль товара, расходы по таре и др.

Косвенные (все остальные) – это затраты, которые на основании имеющихся документов невозможно отнести к определенной товарной группе без предварительных расчетов. Как правило, их распределяют между товарными группами пропорционально какому-либо показателю (торговая площадь, объем товарооборота, заработная плата работников и т.п.).

4. По отношению к технологическому процессу:

1) Расходы, связанные с реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав);

2) Расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества;

3) Расходы на освоение природных ресурсов;

4) Расходы на научно-исследовательские работы;

5) Расходы на обязательное и добровольное страхование;

6) Прочие расходы, связанные с реализацией.

5. По степени зависимости от изменения объема оборота:

Постоянные. Под постоянными понимаются такие издержки, абсолютная сумма которых непосредственно не зависит от объема и структуры оборота, но их уровень изменяется в обратном по отношению к обороту направлении: с увеличением объема оборота уровень издержек обращения постоянных снижается, и наоборот (расходы на аренду, амортизация основных средств, оплата работников (повременная).

Переменные. Переменные затраты – это такие, абсолютная сумма которых уменьшается с изменением оборота розничной торговли. Это транспортные расходы, часть расходов по оплате труда, проценты за пользование займом, потери товаров и т.д.

Переменные издержки могут быть пропорционально-переменными, дегрессивно – переменными и прогрессивно-переменными.

Пропорционально-переменные издержки обращения изменяются в том же направлении и темпе, что и объем розничного товарооборота. Поэтому их сумма изменяется, а уровень остается без изменения.

Дегрессивно-переменные издержки обращения изменяются в относительно меньшей пропорции, чем объем розничного товарооборота, поэтому их уровень несколько снижается с увеличением товарооборота и возрастает в связи с его сокращением.

Прогрессивно-переменные издержки изменяются в относительно большей пропорции, чем объем розничного товарооборота, поэтому их уровень незначительно возрастает с ростом товарооборота и снижается в результате снижения его объема.

Деление издержек обращения на переменные и постоянные носит условный характер, поэтому их чаще называют условно-переменными и условно*-*постоянными.

6. По отраслям деятельности:

· расходы розничных торговых организаций;

· расходы оптовых торговых организаций;

· расходы общественного питания.

Классификация издержек обращения по отраслям деятельности обусловлена особенностями торгово-технологических процессов в различных торговых организациях. Специфика хозяйственной деятельности предопределяет высокий уровень издержек, как правило, в общепите, а наиболее низкий – в оптовой торговле. Различия торговой технологии детерминируют различия в составе и структуре издержек торговли различных под отраслей деятельности (например, в затраты общественного питания включаются издержки обращения и издержки производства), которые в конечном итоге в значительной степени предопределяют разницу в подходах к ценообразованию.

7. По участию в образовании стоимости (характеру затрат):

Чистые – это затраты торгового предприятия по обслуживанию акта купли-продажи товаров и смен форм собственности. Эти затраты общественно необходимы, но по своей сути они непроизводительны и не создают потребительскую стоимость, не увеличивают стоимость товаров. К ним относят расходы, связанные с рекламой, обслуживанием покупателей, денежным оборотом, ведением кассовых и бухгалтерских операций и т.д.

Дополнительные – это затраты торгового предприятия по выполнению операций, связанных с продолжением процесса производства в сфере обращения. К ним относят расходы на транспортировку, хранение, доработку, фасовку, упаковку товаров и т.д. В ходе выполнения этих операций товар как потребительная стоимость сохраняется, преобразуется и доводится до потребителя, одновременно увеличивается и его стоимость.

8. По способу исчисления:

Валовые: характеризуют общую сумму затрат.

- Средние: показывают сколько затрат приходится на единицу реализованного товара (ИО / ОРТ).

- Предельные: показывают изменение величины издержек, происходящее в результате изменения величины реализации на одну единицу. Рассчитывается делением приращения суммы ИО на приращение суммы оборота торговли.

9. По степени отражения в учете:

- Явные - это издержки, отражаемые в бухгалтерском учете

- Неявные (издержки упущенных возможностей) – это альтернативные издержки обращения использования ресурсов, принадлежащих владельцам предприятия. Такие издержки обращения не отражаются в бухгалтерском учете, но от этого они не становятся менее реальными. Например, предприятие может использовать помещение, принадлежащее владельцу предприятия, без оплаты за аренду. Неявные издержки обращения будут равны возможности получения денежных платежей за сдачу помещения в аренду.

Классификация ИО необходима:

Для целей анализа (проведение факторного анализа, определение чистых и дополнительных ИО, сравнение ИО по отраслям, сравнение по элементам);

Для целей планирования (определение безубыточного и оптимального размера оборота, предусматривающего деление ИО на постоянные и переменные; определение характера поведения ИО и установления связи с оборотом);

Для принятия управленческих решений;

Для бухгалтерского и налогового учета.

**Тема урока №30. Понятие о себестоимости продукции, работ и услуг.**

**Состав и структура затрат по экономическим элементам и по статьям калькуляции. Виды себестоимости продукции, работ и услуг.**

**Факторы и пути снижения себестоимости.**

План:

1. Понятие о себестоимости продукции, работ и услуг;
2. Состав и структура затрат по экономическим элементам
3. по статьям калькуляции;
4. Виды себестоимости продукции, работ и услуг;
5. Факторы и пути снижения себестоимости.

Себестоимость — это выраженная в денежной форме общая величина затрат, связанная с производством и реализацией продукции (работ, услуг). Величина себестоимости показывает, во сколько обошлось предприятию производство данного продукта и его продвижение до потребителя.

Себестоимость продукции является важнейшим показателем экономической эффективности ее производства, отражает все стороны хозяйственной деятельности и аккумулирует результаты использования материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов.

С развитием рыночных отношений, конкуренции и возрастанием требований к рентабельности производимой продукции усиливается роль себестоимости как важнейшего фактора, влияющего на рост величины прибыли. От уровня себестоимости зависит конкретный финансовый результат деятельности предприятия — прибыль или убыток. Точное исчисление себестоимости — одна из предпосылок принятия обоснованных управленческих решений по организации производства и оптимизации прибыли.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку затрат:

• Связанных с производством продукции (работ, услуг) — прямые производственные расходы;

• Общехозяйственных расходов, относящихся к деятельности организации в целом и не имеющих прямого отношения к производимой продукции (работам, услугам);

• Расходов по реализации продукции (работ, услуг). Формирование себестоимости охватывает все стороны происходящих на предприятии производственных процессов. В результате управление себестоимостью означает управление всей деятельностью предприятия и предполагает формирование затрат на производство и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявление резервов снижения затрат.

Основными элементами системы управления себестоимостью продукции являются:

• Прогнозирование и планирование;

• Нормирование затрат;

• Учет и калькулирование;

• Анализ себестоимости продукции;

• Аудит и контроль за себестоимостью.

Все они функционируют в тесной взаимосвязи друг с другом. Калькулирование фактической себестоимости продукции основывается на данных бухгалтерского учета, что и предопределяет тесную связь и взаимозависимость учета затрат с калькулированием себестоимости.

Под структурой затрат понимают удельный вес отдельных статей затрат к общей сумме затрат. Их структура формируется под влиянием различных факторов: характера производимой продукции и потребляемых материально-сырьевых ресурсов, технического уровня производства, форм его организации, размещения и т.д. В зависимости от преобладающей доли отдельных элементов затрат различают следующие виды отраслей и производства: материалоёмкие, трудоёмкие, фондоёмкие, топливно-энергоёмкие и смешанные.

Экономическими элементами называют однородные по своему экономическому содержанию затраты. Причём относят их к этой группе независимо от того, где они расходуются и на какие цели тратятся.

Для расчёта себестоимости всего объёма производства и анализа структуры издержек все затраты, составляющие структуру себестоимости, сгруппированы в соответствии с их экономическим содержанием по следующим экономическим элементам:

Материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);

Затраты на оплату труда;

Отчисления на социальные нужды;

Амортизация основных фондов;

Прочие затраты.

Определение издержек производства и реализации единицы продукции называется калькулированием. В процессе калькулирования все затраты классифицируются по статьям калькуляции. Калькуляция – это представленный в табличной форме бухгалтерский расчет затрат на производство и сбыт единицы изделия или партии изделий.

Классификация затрат по статьям калькуляции позволяет:

Определить себестоимость единицы продукции;

Распределить затраты по ассортиментным группам;

Установить объём расходов по каждому виду работ, производственным подразделениям, аппарату управления;

Выявить резервы снижения затрат.

В основе группировки по статьям калькуляции лежат статьи расходов предприятия на производство единицы продукции в зависимости от назначения этих расходов и места их возникновения: непосредственно в процессе изготовления продукции, в обслуживании производства, в управлении предприятием и так далее.

Структура затрат по статьям калькуляции имеет следующий вид:

1) Сырье и основные материалы;

2) Возвратные отходы (вычитаются);

3) Покупные изделия и полуфабрикаты, комплектующие изделия.

4) Вспомогательные материалы;

5) Топливо и энергия для технологических целей;

6) Основная заработная плата основных производственных рабочих;

7) Дополнительная заработная плата основных производственных рабочих;

8) Отчисления на социальное страхование;

9) Расходы на подготовку и освоение нового производства;

10) Расходы на содержание и обслуживание оборудования;

11) Возмещение износа малоценного и быстроизнашивающегося инструмента;

12) Цеховые расходы;

13) Общепроизводственные расходы;

1 4) Потери от брака;

15) Прочие производственные расходы;

16) Внепроизводственные расходы (коммерческие);

17) Полная себестоимость.

В приведенной классификации первые семь статей затрат осуществляются непосредственно на рабочем месте и прямо относятся на себестоимость каждого вида продукции. Все другие статьи являются комплексными, собирающими затратами по обслуживанию и управлению производством.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку 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.

По объему учитываемых затрат (в зависимости от места возникновения) видами себестоимости выступают:

Цеховая себестоимость – включает затраты на производство продукции в пределах цеха – основные материалы с учетом возврата отходов, амортизация цехового оборудования, заработная плата основных производственных рабочих цеха, социальные отчисления, расходы по содержанию и эксплуатации цехового оборудования, общецеховые расходы.

Производственная себестоимость (себестоимость готовой продукции) – представляет собой сумму цеховой себестоимости и общезаводских расходов (административно-управленческие и общехозяйственные затраты и затраты вспомогательного производства).

Полная себестоимость (себестоимость реализованной, отгруженной продукции) – объединяет производственную себестоимость и затраты по ее реализации (внепроизводственные затраты).

Кроме того, в зависимости о целей (учет, планирование, анализ) различают:

Плановую себестоимость – это максимально допустимые затраты, которые при данном уровне техники и организации производства являются для предприятия необходимыми. Она определяется в начале планируемого периода исходя из плановых норм использования активной части основных производственных фондов, трудовых затрат, расхода материальных и энергетических ресурсов и иных плановых показателей на этот период

Расчетную и проектную себестоимость – используется в технико-экономических обоснованиях проектов внедрения достижений научно-технического прогресса, при оценке эффективности мероприятий по реконструкции и техническому перевооружению предприятия, формированию цен и т.п.

Фактическую себестоимость – отражает степень выполнения плановых заданий по снижению себестоимости на основе сопоставления плановых затрат с фактическими. Она определяется в конце отчетного периода на основании данных бухгалтерского учета.

В экономической теории и хозяйственной деятельности часто встречаются такие понятия, как резервы и факторы, а также направления и пути снижения себестоимости.

Под факторами понимают причины, обусловливающие определенный уровень затрат, т.е. это комплекс мероприятий, вызывающих динамику себестоимости продукции.

Все многообразие факторов, которые оказывают влияние на себестоимость продукции можно классифицировать на три категории:

1. Внедрение инноваций, направленных на повышение технического уровня производства: механизация, автоматизация, компьютеризация производства, применение современных технологий, новых видов материалов, совершенствование конструкции изделия;

2. Внедрение инноваций в сфере управления, организации производства и труда: организация контроллинга и управленческого учета, создание автоматизированных рабочих мест руководящих работников и специалистов, внедрение научной организации труда, расширение зон обслуживания и др.;

3. Экономические факторы: совершенствование материального стимулирования персонала, привлечение инвестиций, внедрение прогрессивных норм и нормативов и др.

Все факторы, влияющие на уровень снижения затрат, можно подразделить по масштабам их действия: общегосударственные, внутриотраслевые и внутрипроизводственные.

Внутрипроизводственные факторы связаны с улучшением использования всех имеющихся у предприятия материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов. Они главным образом зависят от результатов деятельности предприятия, могут быть также независимыми от них.

Выделяют два направления снижения себестоимости продукции. Первое представляет собой снижение условно-переменных затрат. Оно, в свою очередь, состоит из двух частей:

Улучшение использования условно-переменных материальных затрат (сырья, материалов, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, топлива и энергии на технологические цели);

Повышение эффективности использования условно-переменных трудовых затрат (рост производительности труда и улучшение использования рабочего времени).

**Тема урока №31. Сущность и функции цены как экономической категории. Система цен и их классификация. Механизмы ценообразования. Факторы, влияющие на уровень цен. Ценовая конкуренция. Антимонопольное законодательство.**

План:

1. Сущность и функции цены как экономической категории;
2. Система цен и их классификация;
3. Механизмы ценообразования;
4. Факторы, влияющие на уровень цен;
5. Ценовая конкуренция;
6. Антимонопольное законодательство.

Цена – это экономическое понятие, существование и важность которого никому не надо объяснять и доказывать. С детских лет, как только человеку приходится наблюдать или самому участвовать в покупке, он на бытовом уровне воспринимает, что такое цена и какую роль она играет в его жизни и жизни других людей.

Высокая цена означает, что вещь дорогая, и её покупка требует больших денежных затрат, низкая цена означает дешевизну и меньшую нагрузку на карман покупателя. Однако цена, а точнее, цены, вся их совокупность представляют собой не только индивидуальную, личную, но и общественную, социальную категорию. Они регулируют как отдельные покупки и продажи товаров потребителям, так и экономические процессы, в целом, включая производство, распределение товаров, обмен или потребление благ, оказание услуг. Здесь уже все цены, вместе взятые, с учетом их формирования и изменения действуют как общий, единый, целостный ценовой механизм.

В любой экономической системе цена является регулятором отношений экономических субъектов

Одним из способов проникновения в суть цен состоит в изучении их функций, характеризующих роль, которую цены играют в экономике. При этом надо иметь в виду, что функции цен и способы их реализации различаются в зависимости от природы той экономической среды, в которой действуют, используются цены. Прежде всего, имеется в виду различие действия ценового механизма в экономике централизованно-государственного и рыночного типа.

Первичной функцией цены следует считать измерительную. Благодаря цене удается измерить, определить стоимость товара, иначе говоря, определить, какое количество денег покупатель должен заплатить, а продавец получить за проданный товар. Цены дают возможность деньгам как платежному средству обрести количественную определенность в акте купли-продажи. Зная цену весовой, объемной, штучной единицы товара и умножая ее на количество продаваемых продавцом и приобретаемых покупателем единиц, мы устанавливаем величину денежного платежа за товары и услуги. Исходя из цены рабочей силы, труда, измеряется заработная плата.

С измерительной функцией цены соседствует соизмерительная, заключающаяся в сопоставлении ценностей разных товаров. Сравнивая цены, мы получаем возможность различать более или менее дорогие товары, дорогие и дешевые. Если цена адекватно отражает полезность, то она может использоваться и при сопоставлении не только денежной ценности, но и полезности товаров.

Благодаря соизмерительной функции цена обретает учетную функцию. Переводя показатели количества и качества товаров в материально-вещественном выражении, измеренные в физических единицах, в адекватные показатели, измеренные в денежных единицах, цена становится вспомогательным инструментом учета.

Система цен характеризует собой взаимосвязь и взаимоотношение различных видов цен. Она состоит из различных элементов, среди которых можно выделить как отдельные цены, так и определенные их группы.

Взаимосвязь цен обусловлена зависимостью отдельных предприятий, производств и отраслей, единым процессом формирования затрат на производство и другими факторами. Поэтому повышение или понижение одной цены может вызвать изменения в уровне других цен. Особую роль при этом играют такие отрасли, как энергетика, транспорт, связь и др. Повышение цен в этих отраслях приводит к их росту во всех других, поскольку продукция этих отраслей применима повсеместно. В свою очередь, рост цен в остальных отраслях возвращается в форме более дорогого оборудования, транспортных средств и т.д.

Цены, действующие в рыночной экономике страны, классифицируют по следующим основным признакам.

По характеру обслуживаемого оборота выделяют:

• Оптовые цены на продукцию промышленности, по которым предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям и сбытовым организациям;

• Закупочные цены, по которым производители сельскохозяйственной продукции реализуют ее фирмам, промышленным предприятиям для дальнейшей переработки;

• Цены на строительную продукцию, включающие сметную стоимость, усредненную сметную стоимость, договорные цены. По мере развития рыночных отношений сфера действия договорных цен расширяется;

• Розничные цены, по которым торговые организации реализуют продукцию населению, предприятиям, организациям;

• Тарифы грузового и пассажирского транспорта;

• Тарифы на платные услуги населению;

• Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

Любая цена включает ряд взаимосвязанных элементов. Соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах, представляет собой структуру цены, которая позволяет судить о значимости элементов цены и их уровне.

Механизм ценообразования — это принятый способ формирования новых цен и изменения, действующих с учетом влияния ценно образующих факторов. Различают два подхода к формированию цен: затратный (производственный) и рыночный. В первом случае в основу цены товара кладут производственные затраты, связанные с выпуском товара, во втором — определяющим фактором ценообразования считается конъюнктура рынка, спрос и предло­жение товара.

Суть затратного метода состоит в том, что цена товара зависит от издержек производства и обращения, необходимых для произ­водства и реализации единицы продукции. Это, однако, вовсе не означает, что цена равна сумме таких издержек. Затратный меха­низм ценообразования учитывает то обстоятельство, что производитель и продавец товара должны не только возместить издержки, но и получать определенную прибыль. Соответственно формула цены, определяемой на основе затратного подхода, будет иметь следующий вид:



где С — средние издержки на производство и реализацию единицы товара, руб.;

Пр — прибыль, получаемая производителями (продавцом) за единицу товара, руб.

Суть рыночного механизма ценообразования заключается в том, что цена должна обеспечить выравнивание спроса и предложения, согласование интересов двух сторон — продавца и покупателя на свободном рынке. Такая цена получила название рыночной.

Для выработки эффективной ценовой политики фирмы необходим всесторонний анализ факторов, влияющих на уровень цен. Основными из них являются

• Спрос на продукцию,

• Государственное регулирование цен;

• Издержки по производству и реализации продукции;

• Инфляция;

• Конкуренция;

• Другие факторы.

Значительное влияние на цену товара оказывает спрос. Чем выше цена товара, тем меньше предлагаемых по этой цене изделий могут приобрести покупатели. Зависимость между ценой товара и спросом на него описывается кривой спроса.

Ценовая конкуренция - это есть такое соперничество продавцов, когда каждый стремится выиграть за счёт более приемлемой для покупателя цены, Проще говоря, продавец старается предложить товар по цене, ниже конкурентной.

Через ценовую конкуренцию продавцы влияют на спрос главным образом посредством изменения в цене. Чем уникальное предложение продукции с точки зрения потребителей, тем больше у маркетологов свободы в установлении цен выше, чем у конкурирующих товаров.

При ценовой конкуренции продавцы двигаются по кривой спроса, повышая или понижая свою цену. Это гибкий инструмент маркетинга, поскольку цены можно быстро и легко изменить, учитывая факторы спроса, издержек или конкуренции. Однако из всех контролируемых переменных маркетинга конкурентами легче всего дублировать именно эту, что может привести к стратегии копирования или даже ценовой войне. Более того, правительство следит за ценовыми стратегиями.

Механизм ценовой конкуренции, следующий. Фирма-производитель устанавливает на свою продукцию цены ниже рыночных цен. Конкуренты не могут последовать за ней, они не могут удержаться на рынке и уходят с него или разоряются. В случае, когда экономическая мощь конкурентов одинаковая, применяется маневрирование ценами. Оно заключается в предоставлении покупателям различных скидок, снижении цен на продукцию, установление на товары разного качества одинаковой цены или их сближении.

Антимонопольное законодательство — это нормативно-правовые акты, регулирующие правовую защиту конкуренции, а также ограничение монополистической деятельности. О том, какие акты входят в его состав, и какая информация в них раскрывается, расскажем в нашей статье.

Антимонопольное законодательство РФ направлено на недопущение создания монополий, а также способствование формированию, развитию и поддержанию конкурентной среды.

Антимонопольное законодательств основывается на Конституции РФ, ГК и состоит из Закона о защите конкуренции, иных федеральных законов, регулирующих отношения, которые связаны с защитой конкуренции, в том числе с предупреждением и пресечением монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции. Эти отношения могут регулироваться постановлениями Правительства РФ, нормативными правовыми актами федерального антимонопольного органа в случаях, предусмотренных антимонопольным законодательством.

Таким образом, выстраивается определенная иерархия нормативных правовых актов, регулирующих отношения, связанные с защитой конкуренции:

1) Конституция РФ;

2) международные договоры;

3) ГК;

4) Закон о защите конкуренции;

5) иные федеральные законы, регулирующие отношения, связанные с защитой конкуренции;

6) постановления Правительства РФ в случаях, предусмотренных антимонопольным законодательством;

7) нормативные правовые акты федерального антимонопольного органа в случаях, предусмотренных антимонопольным законодательством.

**Тема урока №33. Прибыль организации (предприятия) – основной показатель результатов хозяйственной деятельности. Выручка доходов и прибыль организации. Планирование прибыли и ее распределение в организации.**

План:

1. Понятие прибыли организации (предприятия);
2. Основной показатель результатов хозяйственной деятельности;
3. Выручка доходов и прибыль организации;
4. Планирование прибыли и ее распределение в организации.

Прибыль – это конечный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показатель ее эффективности, источник средств для осуществления инвестиций, формирования специальных фондов, а также платежей в бюджет. Получение прибыли -- цель деятельности любой коммерческой организации.

Предпринимательская деятельность представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан их объединений, направленную на получение прибыли и удовлетворение общественных потребностей. Следовательно, получение прибыли - это непосредственная цель фирмы и одновременно результат всей производительно хозяйственной деятельности. Получить прибыль фирма может только в том случае, если она производит продукцию, услуги, которые реализуются, то есть удовлетворяют общественные потребности. Соподчиненность этих двух целей - удовлетворение потребностей и получение прибыли - следующая: нельзя получить прибыль, не изучив потребности и не начав производить тот продукт, который удовлетворит потребности. Необходимо изготовить продукт, который удовлетворит потребности и притом по такой цене, которая соответствует платежеспособным потребностям. А приемлемая цена возможна только в том случае, если фирма выдерживает определенный уровень издержек, когда все затраты потребляемых ресурсов меньше, чем получившаяся выручка.

Специалисты при анализе хозяйственной деятельности предприятия исследуют показатели в комплексе. Можно выделить несколько видов показателей.

Первичными являются натуральные показатели, стоимостные же являются вторичными, поскольку вычисляются на основе натуральных показателей. Такая экономическая категория, как себестоимость продукции, издержки, прибыль или убыток может быть измерена только в стоимостных показателях. В соответствии со стороной или операцией измерения явлений показатели могут быть количественные и качественные. Для того чтобы вычислить результаты, которые допускают количественные измерения, используются количественные показатели. Значения количественных коэффициентов могут быть выражены в виде некоторого определенного числа, которое имеет экономический или физический смысл. К таким показателям можно отнести финансовые, рыночные показатели, а также показатели, которыми характеризуется эффективность бизнес-процесса и деятельность по обучению и развитию персонала.

Финансовые показатели включают в себя чистую прибыль, сумму выручки, сумму постоянных и переменных издержек, оборачиваемость и рентабельность, а также ликвидность.

Рыночные показатели состоят из объема продаж, доли рынка, роста и размера клиентской базы. Показатели эффективности бизнес-процесса включают показатели производительности труда, время выполнения заказа, производственного цикла, участие персонала, количество работников, которые прошли обучение. Большая часть характеристик результатов работы предприятия и его отделов, а также сотрудников подлежит количественному измерению, но многие из них не поддаются количественному измерению, поэтому используются качественные показатели.

Доход – это денежные средства или материальные ценности, полученные фирмой в результате экономической деятельности (производства и реализации благ и услуг) за определённый период времени.

Доход фирмы состоит из двух частей:

Из выручки от реализации продукции (товаров или услуг). Она представляет собой определённую сумму денежных средств от основной деятельности фирмы, конечным результатом которой является произведённая и реализованная продукция или оказанные услуги (выполненные работы), оплаченные покупателем или заказчиком;

Из внереализационных доходов, являющихся побочными финансовыми поступлениями фирмы. Они непосредственно не связаны с основной производственной деятельностью. Их источниками служат: дивиденды на вложенные паи или приобретенные акции и другие ценные бумаги; штрафы, полученные от контрагентов; пени, неустойки, проценты за хранение денежных средств в банке и другие доходы.

Прибыль – это положительная разница между суммарными доходами (в которые входит выручка от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и т. п.) и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку, сбыт товаров и услуг.

Прибыль любой фирмы может быть рассчитана на основе двух показателей:

1) Общего дохода (общей выручки), полученного фирмой от продажи своей продукции;

2) Общих издержек, которые фирма несёт в процессе производства этой продукции.

Прибыль = Доходы – Затраты (в денежном выражении).

По объёму издержек обращения выделяют:

Бухгалтерскую прибыль – это разница между принимаемой к учёту суммой доходов и тем, что считается расходами (текущими издержками); т. о. она равна общей выручке за вычетом внешних (явных, фактических) издержек;

Экономическую прибыль – это более неформальный показатель – это остаток от общего дохода после вычета всех (в т. ч. альтернативных) издержек (внешних, внутренних инормальной прибыли предпринимателя– минимальной платы для вознаграждения предпринимательских функций как элемента внутренних издержек наряду с внутренней рентой и внутренней заработной платой); разница между бухгалтерской прибылью и дополнительными расходами, такими, как: некомпенсированные собственные издержки предпринимателя, не учтённые в себестоимости, иногда даже «упущенная выгода», затраты на «стимулирование» чиновников в коррупционных условиях, дополнительные премии работникам и т. п.

Планирование прибыли производится раздельно по всем видам деятельности предприятия. В процессе планирования прибыли учитываются все факторы, которые могут оказывать влияние на финансовые результаты.

В условиях стабильных цен и возможности прогнозирования условий хозяйствования планы по прибыли, как правило, разрабатываются на год. Предприятия могут также составлять планы по прибыли на квартал.

Объектом планирования являются элементы балансовой прибыли. При этом особое значение имеет планирование прибыли от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг.

**Тема урока №34. Основные технико-экономические показатели деятельности организации и методика их расчета.**

**Рентабельность – показатель эффективности работы организации. Показатель рентабельности. Расчет уровня рентабельности организации и продукции. Пути повышения рентабельности. Способы экономии ресурсов. Энергосберегающие технологии.**

План:

1. Основные показатели технико-экономической организации, методика их расчета.
2. Рентабельность, как показатель эффективности работы организации, Расчет уровня рентабельности организации и продукции. Пути повышения рентабельности;
3. Способы экономии ресурсов. Энергосберегающие технологии.

1. Технико-экономические показатели – система измерителей, характеризующая материально-производственную базу предприятий (производственных объединений) и комплексное использование ресурсов. Они применяются для планирования и анализа организации производства и труда, уровня техники, качества продукции, использования основных и оборотных фондов, трудовых ресурсов.

Информационной базой анализа являются материалы плановых документов, данные бухгалтерского и статистического учета и отчетности предприятия. На данный момент финансовая отчетность Открытых Акционерных обществ доступна не только для акционеров, но и размещается в интернете. Однако, другие организации ограничивают доступ к банку данных предприятия, информация о деятельности которого зачастую не только приобретает конфиденциальный характер, но и относится руководством предприятия к коммерческой тайне. Для целей анализа рекомендуется использовать ограниченное число исходных технико-экономических показателей.

Показатели выпуска продукции в натуральном выражении, товарная и реализованная продукция (объем продаж продукции) характеризуют во взаимосвязи производственную и торгово-сбытовую (коммерческую) стороны деятельности предприятия.

Показатели производственной мощности, среднегодовой стоимости основных производственных фондов (с учетом их периодической оценки) отражают потенциальные производственные возможности предприятия, размеры его недвижимого имущества.

Показатели среднегодовой численности промышленно-производственного персонала предприятия (численности работающих), объема денежных средств, направленных на оплату труда, не только имеют самостоятельное значение для оценки наличного числа рабочих мест на предприятии, уровня материальной обеспеченности рабочих, динамики этих параметров, но и являются исходными для расчета производительности труда, среднемесячной оплаты труда и т.д.

Показатели полной себестоимости товарной продукции, прибыли (убытка) отчетного периода отражают совокупные затраты и конечные результаты.

**1.Производственная мощность (ПМ), шт., руб. -**Это максимально возможный выпуск продукции на имеющемся производственном оборудовании, обычно указывается в натуральных единицах измерения (шт., т., л., кВт, кг., м2, м3 и т.п.).Если производство является мономенклатурным (выпускается не один вид разнородной продукции), то ПМ рассчитывается в руб. (для перевода в денежные единицы надо учесть ПМ по каждому виду продукции и суммировать). Если наблюдается рост ПМ, то это обычно связано с приобретением нового производственного оборудования для освоения новых видов продукции или модернизации. Если изменения ПМ в стоимостном выражении, то может повлиять изменение цен.

**2. Выпуск продукции в натуральном выражении, шт. -** Это фактический выпуск продукции в натуральных ед.изм. за анализируемый период времени.Рост показателя чаще всего свидетельствует о росте объемов заказа на продукцию предприятия (т.е. идет рост спроса на продукцию).Если ПМ указывается в стоимостном выражении, то данный показатель не указывается.

**3. Коэффициент использования производственной мощности**- Рассчитывается как отношение выпуска продукции в натуральном выражении к производственной мощности (21). Если ПМ указывается в стоимостном выражении, то данный показатель рассчитывается как отношение товарной продукции к производственной мощности.Показывает степень задействования производственных мощностей в производстве. Максимальное значение 1 или 100%.Хотя теоретически бизнес может работать на 100% своих производственных мощностей, но на практике максимальный выход меньше, потому что оборудование требует ремонта, работники уходят в отпуск и т.п.Например, компания может использовать 0,85 своих производственных мощностей, те ее выпуск составляет 85% максимума, который она способна произвести, используя все имеющиеся ресурсы.Если компания имеет низкий коэффициент использования производственных мощностей – до 50%, то она обычно получает низкие доходы или терпит убытки, хотя имеет большой потенциал для роста.Компания, действующая на уровне 80% мощностей и более, обычно высокоприбыльна, хотя имеет меньшие возможности развития.

**4. Товарная продукция, тыс.руб**.- Это фактический выпуск продукции оцененный в текущих ценах того периода, в котором он осуществлен.Если наблюдается рост, то он может быть связан как с ростом объема выпуска, так и с ростом цен на продукцию. При этом пересчитайте - соответствует ли по вашим данным - средняя цена ед.продукции реальным ценам на рынке (определить среднюю можно путем деления товарной продукции на выпуск продукции в натуральном выражении).

**5. Реализованная продукция (объем продаж продукции), тыс. руб**.- Источник данных – форма №2 «Отчет о прибылях и убытках» – это выручка от реализации продукции, товаров услуг.Если идет рост показателя, то это связано как с ростом цен на продукцию, так и с ростом количества проданной продукции, товаров, услуг – по основным видам деятельности.

**6. Стоимость основных фондов, тыс. руб.-** Это первоначальная стоимость основных средств, отражается в форме № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».Если идет рост показателя, то необходимо связать этот рост с ростом производственной мощности.В случае если роста ПМ нет, а стоимость основных средств (ОС) растет, то, следовательно, предприятие закупало ОС непроизводственного назначения.

**7. Фондоотдача, руб.-** Рассчитывается как отношение товарной продукции к стоимости основных фондов (пункт 4 ТЭПа к данным пункта 6).Если идет рост показателя, то это связано - либо с ростом товарной продукции (числитель), либо со снижением стоимости ОС (знаменатель). Если при этом наблюдается рост обоих показателей, то рост фондоотдачи говорит о том, что прирост товарной продукции выше, чем прирост стоимости ОС, при снижении фондоотдачи прирост стоимости ОС идет быстрее.

**8. Численность промышленно-производственного персонала (работающих), (ППП), чел**.- Следует различать промышленно-производственный персонал и непромышленный персонал.В состав промышленно-производственного персонала входят следующие категории работающих: рабочие, руководители, специалисты, служащие, которые заняты в основных направлениях деятельности предприятия. Непромышленный персонал, как правило, включает работников заводской столовой, медицинских пунктов предприятия, работников ЖКХ предприятия и т.п.Рост численности ППП связан с расширением производства или видов основной деятельности, либо с увеличением производственной программы. Снижение: либо с увольнениями, либо с сокращением штата

**9. Производительность труда (ПТ), тыс.руб.** - результативность конкретного живого труда, эффективность целесообразной производительной трудовой деятельности по созданию продукта в течение определенного промежутка времени, способность живого труда производить в единицу времени определенное количество продукции (работ, услуг).

Уровень производительности труда характеризуется прямым показателем – выработкой продукции в единицу времени http://ok-t.ru/studopediaru/baza15/381970872990.files/image014.gif , и обратным – трудоемкостью http://ok-t.ru/studopediaru/baza15/381970872990.files/image016.gif,

где Q – объем произведенной валовой продукции (в натуральном или

денежном выражении);

Т – затраты труда.

В зависимости от конкретных условий деятельности предприятия при расчетах показателей производительности труда могут быть использованы данные о продукции в натуральных или денежных измерителях. В связи с этим используются следующие методы измерения производительности труда, различающиеся измерителями результата, помещенными в числитель показателя выработки.

**Натуральный метод** основан на использовании объема произведенной продукции в натуральных единицах измерения. Если предприятие выпускает не­сколько видов однородной продукции, то производительность труда может быть выражена в условно-натуральных единицах. Этот метод наиболее объективно отражает выработку, но применим только на предприятиях, производящих однородную продукцию.

**Стоимостный метод**предполагает использование показателей результатов производства в денежном выражении по показателям валовой, товарной, реализованной и чистой продукции в зависимости от области применения данного показателя.

**10. Среднемесячная оплата труда, руб**.- Отражает среднюю заработную плату одного работника за месяц, не должен быть ниже минимальной оплаты труда, установленной государством. Можно рассчитать как средства, направленные на оплату труда к численности ППП\*12мес. Необходимо сравнивать: не превышает ли сумма средств, направленных на оплату труда себестоимость! Рост з/пл обычно связан с ростом ПТ, инфляцией, увеличением сдельных расценок и тарифных ставок, увеличением премий. Наряду с изменением з/пл необходимо сравнивать изменение ПТ, при этом для нормального развития предприятия темп роста ПТ должен быть выше темпа роста з/пл.

11. Для характеристики использования основных производственных средств применяются показатели, которые условно можно разделить на обобщающие и частные. Обобщающие показатели применяются на всех уровнях национального хозяйства, наиболее важный из них – **фондоотдача** *-* показывает общую отдачу от использования каждого рубля, затраченного на основные производственные средства:

http://ok-t.ru/studopediaru/baza15/381970872990.files/image020.gif , где http://ok-t.ru/studopediaru/baza15/381970872990.files/image022.gif - объем произведенной валовой продукции (работ, услуг) в

натуральном или денежном измерении, руб.; http://ok-t.ru/studopediaru/baza15/381970872990.files/image024.gif - среднегодовая стоимость основных средств, руб.

**12. Фондоемкость** - обратный фондоотдаче показатель: http://ok-t.ru/studopediaru/baza15/381970872990.files/image028.gif , характеризует величину основных средств, приходящихся на 1 руб. выпущенной продукции.

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

1) Показатели рентабельности капитала (активов);

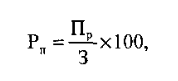
2) Показатели рентабельности продукции;

3) Показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Данные показатели специфичны тем, что отвечают интересам все участников бизнеса предприятия. Например, администрацию рацию предприятия интересует отдача (доходность) всех активов (всего капитала); потенциальных инвесторов и кредиторов - отдача на инвестируемый капитал; собственников и учредителей -доходность акции и т.д.

Каждый из перечисленных показателей легко моделируется по факторным зависимостям.

Рентабельность продукции отражает зависимость между прибылью от реализации продукции и ее себестоимостью. Она показывает относительный размер прибыли на каждый рубль текущих расходов и определяется по формуле:



Пп — рентабельность продукции;

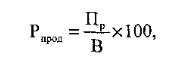
Пр — прибыль от реализации продукции;

З — затраты.

Рентабельность продукции может быть рассчитана как по всему выпуску продукции, так и по отдельным видам продукции.

Рентабельность продаж определяется отношением прибыли от …

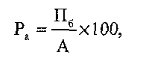
реализации продукции к выручке от реализации продукции:



где В — выручка от реализации продукции.

Этот показатель характеризует долю прибыли в выручке от реализации продукции.

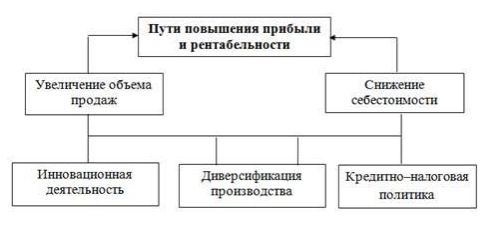
Наиболее обобщающей оценкой эффективности формирования прибыли является рентабельность активов (экономическая рентабельность). Она характеризует общий уровень прибыли, полученной от использования всех активов предприятия. Расчет этого показателя осуществляется по формуле:



где Пб — бухгалтерская прибыль (прибыль до налогообложения);

А — средняя стоимость всех используемых активов. На основе этой формулы может быть определена и рентабельность отдельных групп активов предприятия.

Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. При анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. В целом одним из условий процветания предприятия является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары, но это не всегда так. Поэтому внимания этому внешнему фактору следует уделять меньше, чем внутренним: увеличению объемов производства, снижению себестоимости продукции, повышению отдачи основных средств:



3. Пути экономии ресурсов – это основные методы и мероприятия, проведение которых обеспечивает снижение расхода сырья, материалов, топлива и электроэнергии на единицу продукции.

Их разделяют на:

А) производственно-технические, подразделяющиеся на конструктивные и технологические:

-внедрение новых технологий;

- внедрение химических методов переработки, обеспечивающих создание новых прогрессивных материалов, комплексное использование сырья, интенсификацию технологических процессов;

- улучшение подготовки сырья и материалов к производственному процессу;

- применение материалов кратных размерам заготовок;

- повышение всей культуры производства и ликвидация брака продукции, обеспечение должной сохранности материальных ресурсов;

- улучшение организации производства и углубление специализации;

- систематический сбор и утилизация отходов производства, а также отходов индивидуального потребления (банок, стеклянной посуды, бумажной макулатуры, тряпья и т. д.)

*Источники экономии материальных ресурсов:*

*1) снижение веса машин и изделий;*

*2) уменьшение производственных потерь и отходов;*

*3) максимальное использование отходов;*

*4) высвобождение дорогостоящих и дефицитных материалов;*

*5) повторное использование материала.*

*Пути экономии материальных ресурсов:*

*1) улучшение конструкции машин и изделий;*

*2) внедрение новой техники и технологий;*

*3) развитие методов комплексной проработки сырья и материала;*

*4) не допущение и ликвидация брака;*

*5) применение новых экономичных материалов;*

*6) улучшение операции производства и труда.*

Б) организационно-экономические:

-совершенствование планирования, обеспечивающего рост производства и применение новых прогрессивных и экономичных материалов;

- улучшение нормирования расхода материальных ресурсов;

- организация обмена передовым опытом;

- укрепление хозяйственного и внутризаводского расчета;

- повышение ответственности и усиление материальной мотивации работников в экономном использовании сырья, материалов, топлива, электроэнергии, инструмента, тары;

- организация слаженной работы органов материально-технического снабжения в целях обеспечения своевременной и комплектной подачи материалов к рабочим местам;

- осуществление систематического контроля за рациональным расходованием материальных ресурсов на производстве.

Одним из действенных способов уменьшить влияние человека на природу является увеличение эффективности использования энергии - энергосберегающие технологии. В самом деле, современная энергетика, основанная в первую очередь на использовании ископаемых видов топлива (нефть, газ, уголь), оказывает наиболее массивное воздействие на окружающую среду. Начиная от добычи, переработки и транспортировки энергоресурсов и заканчивая их сжиганием для получения тепла и электроэнергии - все это весьма пагубно отражается на экологическом балансе планеты.

Основная роль в увеличении эффективности использования энергии принадлежит современным энергосберегающим технологиям. После энергетического кризиса 70-х годов XX века именно они стали приоритетными в развитии экономики Западной Европы, а после начала рыночных реформ - и в нашей стране. При этом их внедрение, помимо очевидных экологических плюсов, несет вполне реальные выгоды - уменьшение расходов, связанных с энергетическими затратами.

Энергосбережение сейчас становится одним из приоритетов политики любой компании, работающей в сфере производства или сервиса. И дело здесь даже не столько в экологических требованиях, сколько во вполне прагматическом экономическом факторе.