**Раздел 1. Основы экономической науки**

**Тема 1.1. Общие положения экономической теории**

**Лекция № 1. «Потребности человека и ограниченность ресурсов. Факторы производства».**

**План:**

1.Потребности человека и ограниченность ресурсов.

2.Факторы производства

**Потребности** – это то, что нужно человеку для поддержания жизнедеятельности. Они являются главным движущим мотивом человеческой деятельности. Широко известна группировка потребностей американского ученого А.Маслоу (пирамида Маслоу – психологическая классификация). В экономической теории различают потенциальные и платежеспособные потребности.

**Потенциальной потребностью** называют принципиальное желание использовать те или иные блага.

**Платежеспособные потребности** – те потенциальные потребности, которые обеспечены реальными денежными средствами и перерастают в спрос.

Согласно пирамиде А. Маслоу потребности располагаются в восходящем порядке, от «низших» к «высшим»:

1. Физиологические потребности (еда, вода, одежда)
2. Потребность в безопасности (защита)
3. Потребность в социальных связях (дружба, общение)
4. Потребность в самовыражении (достижении цели)
5. Потребность в самоактуализации (реализация способностей)

Потребности весьма многообразны. Соответственно, многообразны и варианты их классификации.

По значимости:

* Первичные (биологические),
* Вторичные (социальные)

По субъектам потребности различаются на:

* Индивидуальные
* Групповые
* общественные.

По объекту(предмету, на который они направлены) потребности подразделяются на:

* потребности в средствах существования (еда, одежда, жилье);
* потребности в социально-культурных благах (образование, культура, досуг);
* потребности в средствах деятельности (предметы для производства товаров и услуг);
* потребности в социально-престижных благах (предметы роскоши).

По возможности реализации:

* реальные
* идеальные

По сферам деятельности выделяют:

* потребности труда;
* общения;
* рекреации;
* экономические.

Потребности общества безграничны, полностью неутолимы.

**Ограниченность ресурсов**заключается в их недостаточном количестве по отношению к растущим потребностям. Она бывает относительная и абсолютная.

Перед обществом в условиях ограниченности ресурсов возникает проблема выбора. С этой проблемой сталкиваются все экономические системы, и она имеет всеобщий характер.

Таким образом, основная проблема в экономики определяется так: как в условиях ограниченных ресурсов удовлетворить растущие потребности людей, т.е. экономика – наука об управлении ресурсами.

Вся экономическая деятельность направлена на ограниченности ресурсов ***землей, капиталом, трудом, предпринимательскими способностями (факторы производства)***. Некоторые из них даны природой и поэтому уже ограничены. Земля является пространственным географическим фактором, на котором располагаются все страны, однако объединены все страны ограниченностью территорий. Земля является производственным фактором, на ней выращивается урожай. Недра земли.

**Капитал** - средство производства (сырье, материалы, машины, оборудования, связь).

Главная задача в условиях ограниченных ресурсов общество решает три вопроса:1. Что производить - принятие решений о том, какие именно блага, какого качества и в каком количестве должны быть произведены;2. Как производить - принятие решений о том, с помощью каких ограниченных ресурсов и их комбинаций, каких технологий будут произведены блага;3. Для кого производить - эта проблема связана с распределением благ (кому и в каком количестве достанутся произведенные блага, и в каком количестве будет располагать ими экономический субъект).

**Факторы производства**.

1. Первым и главным фактором является труд. Средства труда представляют собой комплекс вещей или предметов, с помощью которых человек производит материальные блага. Предметом труда является то, на что направлен человеческий труд, то есть из чего производятся материальные блага (сырье, материалы). Средства труда в сочетании с предметом труда представляют собой средства производства. Вместе с тем являются производственными ресурсами, которые создаются и накапливаются людьми и поэтому называются капиталом – это второй главный фактор производства.
2. Капитал.
3. Земля. Географическое понятие. Главное средство труда и главный предмет труда. Земля обладает многообразием функций и является самым главным средством производства. Экономисты считают, что труд – отец всякого богатства, а земля – его мать. Существуют также и антиблага, - предметы и состояния окружающей среды, которые человек не хочет потреблять, так как они доставляют ему неприятные ощущения

Факторы производства — ресурсы, необходимые для производства товаров и услуг.

**Тема 1.1. Общие положения экономической теории**

**Лекция № 2. «Выбор и альтернативная стоимость. Кривая производственных возможностей».**

**План:**

1. Выбор и альтернативная стоимость.
2. Кривая производственных возможностей.

**Экономический выбор** - это выбор наилучшего из альтернативных вариантов, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при ограниченности ресурсов.

Проблема экономического выбора - это множественность целей и ограниченность ресурсов.

**Альтернативная стоимость (ценность)** — в экономике — наилучшая из упущенных в результате выбора конкретного варианта альтернатива. Иногда альтернативную стоимость называют **экономической стоимостью**.

Альтернативная стоимость не является предметом учёта, это понятие, на которое можно ориентироваться при принятии решений.

Альтернативная стоимость может выражаться как натурально (в товарах, от производства или потребления которых пришлось отказаться), так и в денежном эквиваленте этих альтернатив. Так же альтернативную стоимость можно выразить в часах времени (упущенного времени с точки зрения его альтернативного использования).

**Кривая производственных возможностей** — это совокупность точек, которые показывают различные комбинации максимальных объёмов производства нескольких (как правило, двух) товаров или услуг, которые могут быть созданы в условиях при полной занятости и использовании всех имеющихся в экономике ресурсов.



*Рис. Кривая производственных возможностей*.

В данном случае точки А, Б, В, Г, Д — точки, принадлежащие КПВ. Точка E внутри графика КПВ означает неполное или нерациональное использование имеющихся ресурсов. Точка Ж (выше кривой) недостижима при данном количестве ресурсов и имеющейся технологии. Попасть в эту точку можно, если увеличить количество используемых ресурсов или улучшить технологию производства (например, сменить ручной труд на машинный). При движении по кривой возможен только один, лучший вариант движения, который дает максимальный результат при минимальных затратах. Кривая производственных возможностей показывает совокупность всех точек или решений, в пределах которых следует выбирать оптимальный вариант. Все остальные точки представляют собой упущенные возможности или альтернативные затраты.

*Кривая производственных возможностей показывает:*

1. Тенденции роста альтернативных издержек производства в условиях увеличения производства одного из товаров.
2. Уровень эффективности производства.

**Экономическая эффективность** — результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов её функционирования к затраченным ресурсам. Складывается как интегральный показатель эффективности на разных уровнях экономической системы и является итоговой характеристикой функционирования национальной экономики.

На микроэкономическом уровне — это отношение произведённого продукта (объём продаж компании) к затратам (труд, сырьё, капитал) минус единица.

На макроэкономическом уровне, экономическая эффективность равна отношению произведённого продукта (ВВП) к затратам (труд, капитал, земля) минус единица. Можно отдельно оценивать эффективность капитала, эффективность труда и эффективность земли (недр).

**Тема 1.1. Общие положения экономической теории**

**Лекция № 3. «Типы экономических систем. Собственность и конкуренция»**

**План:**

1. Типы экономических систем.
2. Собственность и конкуренция.

**Экономическая система**– сложное многомерное образование, обладающее целостностью и единством всех ее составных частей (элементов).

Экономическая система функционирует с помощью таких экономических институтов как собственность, денежная система, рабочие организации, правительственные органы, корпорации, налоги, деньги, доход и т.д.

Для характеристики любой системы обычно выделяют ее элементы.

Основными элементами экономической системы являются:

* социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности;
* организационные формы хозяйственной деятельности;
* хозяйственный механизм.

**Типы экономических систем:**

1. **Традиционная экономическая система -** самая древняя система. Ведение натурального хозяйства. Например, если племя на протяжении нескольких поколений выращивало, скажем, ячмень, то оно и дальше будет склонно делать то же самое.
2. **Командно-административная -** Эта система господствовала ранее в СССР и странах восточной Европы, и ряде азиатских государств. Её характерными чертами является общественная (а в реальности – государственная) собственность практически на все экономические ресурсы, монополизация и бюрократизация экономики в специфических формах, централизованное экономическое планирование как основа хозяйственного механизма.
3. **Рыночная -** На смену традиционной и командно-административной системам пришла рыночная система.

Основу этой системы составляют:

* право частной собственности;
* частная хозяйственная инициатива;
* рыночная организация распределения ограниченных ресурсов общества.

Собственность — исторически развивающиеся общественные отношения по поводу распределения (присвоения), описывающие принадлежность субъекту, у которого имеется исключительное право на распоряжение, владение и пользование объектом собственности. Совокупность вещей, принадлежащих данному субъекту (собственнику), составляет имущество соответствующего лица, поэтому отношения собственности называются также *имущественными отношениями*.

Отношения собственности возникают лишь при условии существования как минимум двух субъектов. Экономические отношения собственности — это отношения, складывающиеся между субъектами экономической деятельности по поводу неких благ, принимаются во внимание фактические отношения — кто контролирует объект собственности, обладает полной информацией о нём, принимает решения о порядке его использования, отчуждения и распределении прибыли.

**Конкуренция**— соперничество субъектов рыночных отношений за лучшие условия и результаты коммерческой деятельности.

**Совершенная**, **свободная** или **чистая конкуренция**— экономическая модель, идеализированное состояние рынка, когда отдельные покупатели и продавцы не могут влиять на цену, но формируют её своим вкладом спроса и предложения, это такой тип рыночной структуры, где рыночное поведение продавцов и покупателей заключается в приспособлении к равновесному состоянию рыночных условий.

Признаки совершенной конкуренции:

* бесконечное множество равноценных продавцов и покупателей
* однородность и делимость продаваемой продукции
* отсутствие барьеров для входа или выхода с рынка
* высокая мобильность факторов производства
* равный и полный доступ всех участников к информации (цены товаров)

**Тема 1.2. Рыночная экономика**

**Лекция № 4. «Рыночный механизм. Рыночные структуры. Особенности рыночной экономики»**

**План:**

1. Рыночный механизм.
2. Рыночные структуры.
3. Особенности рыночной экономики.

**Производство** — это процесс создания экономических благ для удовлетворения потребностей человека.Оно включает сферы: первичную (сельское хозяйство, добычу ископаемых, производство электроэнергии), вторичную (дальнейшую обработку сырья и материалов в отраслях обрабатывающей промышленности), третичную (торговлю, связь, транспорт, услуги).

**Обмен** — процесс движения материальных благ и услуг от одного участника экономической деятельности к другому. Он соединяет производителей и потребителей, через обмен формируется система экономических отношений в условиях рыночной экономики.

**Потребление** — завершающий акт хозяйственной деятельности. Это конечная цель производства. Домашние хозяйства предъявляют спрос на потребительские товары, предприятия (фирмы) — на инвестиционные товары.

Изучение экономического кругооборота, его структуры помогает представить общую картину функционирования экономики, характер взаимосвязи между ее отдельными сферами и секторами, выявить их роль и взаимовлияние.

**Рыночный механизм** — это механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка: спроса, предложения, цены, конкуренции и основных экономических законов рынка.

Такие элементы являются важнейшими параметрами рынка, которыми руководствуются производители и потребители в своей экономической деятельности в рыночной системе хозяйствования. Это стержень рыночных отношений, ядро рынка.

Рыночный механизм действует на основе экономических законов: изменения спроса, предложения, равновесной цены, конкуренции, стоимости (ценности), полезности, прибыли и т.д.

На стороне производства выступает предложение, на стороне потребления — спрос. Эти два элемента неразрывно связаны между собой, хотя на рынке противостоят друг другу. Их можно сравнить с двумя силами, действующими в противоположных направлениях. В зависимости от конкретных условий рынка предложение и спрос уравновешиваются на более или менее продолжительный период. Это выравнивание спроса и предложения может происходить стихийно и под регулирующим воздействием государства.

Важно отметить, что рыночный механизм проявляется как механизм принуждения, заставляющий предпринимателей, преследующих свою собственную цель (прибыль), функционировать в конечном счете на пользу потребителей.

Действие этого механизма основано не на уговорах, а на естественном стремлении человека к благосостоянию. Поэтому для реализации рыночного механизма не нужно ничего, кроме свободы производителей и потребителей. Чем полнее свобода, тем эффективнее функционирует механизм саморегулирования рыночной экономики.

На рынке продавцы и покупатели на свой страх и риск совершают обменные сделки. Все боятся прогадать, быть обманутыми, понести убытки. Все хотят продать подороже, а купить подешевле. Риск выражается в том, что товаропроизводитель стремится предугадать спрос, сформировать его и выпустить продукцию по высоким ценам, когда рынок еще не насыщен. В это время он рискует быть обойденным конкурентами, вложить деньги в производство неперспективных товаров, произвести товаров больше, чем требует рынок, и продать товар за бесценок. Таким образом, на рынке стихийно возникают различного рода конфликты, которые разрешаются с помощью рыночного механизма. Экономическое положение производителей и потребителей, продавцов и покупателей зависит от рыночной конъюнктуры, которая изменяется под влиянием многочисленных факторов.

Конъюнктура рынка — это совокупность складывающихся на рынке в каждый данный момент времени экономических условий, при которых осуществляется процесс реализации товаров и услуг.

Прежде чем перейти к подробному рассмотрению элементов и законов рыночного механизма, отметим, что сам рыночный механизм содержит в себе элементы:

1. саморазвития
2. государственного регулирования путем воздействия государства на спрос, предложение, цены и конкуренцию.

Особенность рыночного механизма состоит в том, что каждый его элемент теснейшим образом связан с ценой, которая служит основным инструментом, воздействующим на спрос и предложение.

**Тема 1.2. Рыночная экономика**

**Лекция № 5. «Закон спроса, закон предложения. Рыночное равновесие».**

**План:**

1. Закон спроса, закон предложения.
2. Рыночное равновесие.

***Закон спроса***

*Спрос* – это вид зависимости величины покупок, которые покупатели готовы совершить на рынке определенного вида благ в определенный период времени, от уровня цены на эти блага (при прочих неизменных условиях).

Закон спроса – состоит в том, что повышение цен обычно ведет к уменьшению величины спроса, и наоборот; отсюда следуют выводы:

1. Повышение цены не всегда гарантирует увеличение выручки от продаж, а снижение не всегда грозит падением этой выручки.

2. При определении цены на свой товар любой должен прикинуть: сколько он сможет выручить при такой цене исходя из существующей чувствительности спроса на этот товар к изменениям цены.

Спрос, являясь платежеспособной потребностью, на практике может принимать различные виды:

* *Нерегулярный* – спрос, основанный на сезонной, почасовой потребности (например, незагруженность транспорта днем, перегруженность в часы "пик").
* *Нерациональный*– спрос на товары, которые вредны для здоровья или антисоциальны (сигареты, наркотики, огнестрельное оружие).
* *Отрицательный* – спрос, когда большая часть рынка недолюбливает товар или услугу (прививки, медицинские операции).
* *Скрытый* – спрос, возникающий тогда, когда многие потребители испытывают желание в чем-либо, но не могут его удовлетворить, так как товаров и услуг на рынке недостаточно (безвредные сигареты, безопасные жилые районы, экологически чистый автомобиль).
* *Падающий спрос* – явление постоянное (снижается посещаемость музеев, театров и т.п.).

***Факторы, влияющие на спрос***

1.Цена (Закон спроса)

2.Тип товара

3.Доходы покупателей

4.Численность покупателей

5.Перспективные ожидания, связанные с инфляцией, правительственной политикой, неблагоприятными климатическими условиями и др.

6.Привычки, вкусы, традиции и предпочтения покупателей, которые часто меняются под воздействием моды или же остаются традиционными, несмотря на другие изменения.

7.Полезность товара и его качество.

8.Реклама.

9.Сезонность

На рынке всегда взаимодействуют спрос и предложение. Совокупный спрос является агрегированной функцией спроса всех фирм, функционирующих в экономике, поскольку спрос исходит лишь со стороны бизнеса. Функциями спроса называются функции, отражающие зависимость объема спроса на отдельные товары и услуг от совокупности факторов, влияющих на него. Важным показателем функции спроса является коэффициент эластичности. Ко­эффициент эластичности спроса от дохода показывает на сколько процентов изменится спрос, если доход увеличится на 1% при про­чих не изменяющихся факторах. Коэффициенты эластичности спроса от дохода различны по величине для разных товаров, вплоть до отрицательных значений, когда с ростом доходов спрос уменьшается.

**Предложение** — отражает то количество товара, которое производители согласны представить на рынок по данной цене.

**Закон предложения** — при прочих равных условиях, повышение цены приводит к росту величины предложения; снижение цены — к снижению величины предложения.

*Факторы формирования предложения*

1. Цена товара с определенными свойствами и технологией изготовления.

2. Величина затрат, необходимых для производства товара.

Аргументация достоверности закона предложения.

1. Когда цена на товар растет, производители, заинтересованные в увеличении прибыли, начнут расширять свое производство. Кроме того, в отрасль, где растут цены, устремятся производители из других отраслей, изымая свои капиталы из менее прибыльного дела. Открытие новых предприятий еще больше увеличит объем предложения.

2. Рост объема предложения связан с ростом цены товара еще и потому, что производство каждой дополнительной единицы товара требует дополнительных затрат. Следовательно, дополнительная продукция будет производиться, если будет расти цена товара. Расширение производства может продолжаться до тех пор, пока дополнительные затраты не превысят дополнительный доход, полученный от производства еще одной дополнительной единицы продукции.

***Равновесие*** – это ситуация, при которой интересы продавца и покупателя на рынке полностью совпадают, так что при данной цене величина предложения равна величине спроса.

*Устойчивость равновесия* — способность рынка приходить в состояние равновесия путём установления прежней равновесной цены и равновесного объёма.

*Виды устойчивости*

* Абсолютная
* Относительная
* Локальная (колебания цен происходят, но в определённых пределах)
* Глобальная (устанавливается при любых колебаниях)

*Эластичность спроса по цене* показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на 1 %. На эластичность спроса по цене влияют следующие факторы:

* Наличие товаров-конкурентов или товаров-заменителей (чем их больше, тем больше возможность найти замену подорожавшему товару, то есть выше эластичность);
* Незаметное для покупателя изменение уровня цен;
* Консерватизм покупателей во вкусах;
* Фактор времени (чем больше у потребителя времени на выбор товара и обдумывание — тем выше эластичность);
* Удельный вес товара в расходах потребителя (чем больше доля цены товара в расходах потребителя, тем выше эластичность).

*Эластичность спроса по доходу* показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении дохода на 1 %. Она зависит от следующих факторов:

1.Значимость товара для бюджета семьи.

2.Является ли товар предметом роскоши или предметом первой необходимости.

3.Консерватизм во вкусах.

***Перекрестная эластичность спроса -***это отношение процентного изменения спроса на один товар к процентному изменению цены на какой-либо другой товар.

Различают три вида перекрестной эластичности спроса по цене:

* положительная;
* отрицательная;
* нулевая.

*Положительная* перекрестная эластичность спроса по цене относится к взаимозаменяемым товарам (товарам-субститутам). Например, масло и маргарин являются товарами-заменителями. Чем больше взаимозаменяемость двух благ, тем больше величина перекрестной эластичности спроса по цене.

*Отрицательная* перекрестная эластичность спроса по цене относится к взаимодополняемым благам (сопутствующим, комплементарным благам). Это блага, которые используются совместно. Например, обувь и гуталин. Чем больше взаимодополняемость благ, тем больше будет абсолютное значение отрицательной перекрестной эластичности спроса по цене.

*Нулевая* перекрестная эластичность спроса по цене относится к благам, которые не являются ни взаимозаменяемыми, ни взаимодополняемыми. Этот вид перекрестной эластичности спроса по цене показывает, что потребление одного блага не зависит от цены на другое.

*Эластичность предложения* — степень изменения в количестве предлагаемых товаров и услуг в ответ на изменения в их цене. Процесс возрастания эластичности предложения в долгосрочном и краткосрочном периодах раскрывается через понятия мгновенного, краткосрочного и долгосрочногоравновесия.

Коэффициент эластичности предложения — числовой показатель, отражающий степень изменения количества предлагаемых товаров и услуг в ответ на изменения в их цене.

*Эластичность предложения зависит от:*

* особенности производственного процесса(позволяет производителю расширить производство товара при повышении цены на него или переключиться на выпуск другого товара при снижении цен);
* временно́го фактора (производитель не в состоянии быстро реагировать на изменения цен на рынке);
* зависит и от (не)способности данного товара к длительному хранению.

*Структура рынка* — в экономике, конфигурация отраслей в зависимости от количества компаний, производящих идентичные продукты.

*Разновидности структур рынка:*

* Монополистическая конкуренция, или конкурентный рынок, где существует большое количество компаний, каждая из которых имеет небольшую долю рынка и слабо дифференцированные продукты.
* Олигополия— рынок, на котором доминирует небольшое количество компаний, которые вместе контролируют подавляющую долю рынка.
* Дуополия— частный случай олигополии всего двух компаний.
* Олигопсония— рынок, на котором присутствует много продавцов, однако мало покупателей.
* Монополия— рынок, на котором присутствует только один производитель товара или услуги.
* Естественная монополия— монополия, в которой эффект масштаба, чем больше повышает эффективность, тем больше размер компании. Компания является естественной монополией, если она способна самостоятельно обслуживать целый рынок с меньшей себестоимостью, чем любое сочетание двух и более компаний меньшего размера, или более узко специализированных компаний.
* Монопсония— рынок, на котором присутствует только один покупатель.
* Совершенная конкуренция- теоретически возможная структура рынка с ничем не ограниченной конкуренцией (или полным отсутствием барьеров входа); неограниченное количество производителей и покупателей в сочетании с совершенно эластичной кривой спроса.

**Раздел 2 Экономика отрасли и предприятия**

**Тема 2.1. Организация производства и материально-технического снабжения предприятия**

**Лекция №6. «Общая структура предприятия»**

**План:**

1. Общая структура предприятия

**Структура предприятия** - состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, участков, отделов, лабораторий и других подразделений, составляющих единый хозяйственный объект.

Под общей структурой предприятия (фирмы) понимается комплекс производственных подразделений, организации по управлению предприятия и обслуживанию работников, их количества, величина взаимосвязей и соотношений между ними по размеру занятых площадей, численности работников и пропускной способности.

К производственным подразделениям относятся: цехи, участки, лаборатории, в которых изготовление проходит контрольные проверки, испытания основная продукция (выпускаемая предприятием), комплектующие изделия (приобретаемые со стороны), материалы и полуфабрикаты, запасные части для обслуживания изделий и ремонта в процессе эксплуатации, вырабатывание различных видов энергии для технологических целей.

К подразделениям обслуживания работников относятся: жилищно-коммунальные отделы, их службы, фабрики - кухни, детские сады и ясли, пансионаты, дома отдыха, профилактории, добровольные спортивные общества, отделы технического обучения и учебные заведения, занимающиеся повышением квалификации, культурного уровня рабочих и служащих.

В отличие от общей структуры производства структура предприятия представляет собой форму организации, производственного процесса и находит выраженные в размерах предприятия в количестве, составе и удельном весе цехов и служб, их планировке, а также в составе и количестве участков и рабочих мест внутри цехов.

Основной структурно производственной единицей предприятия является производственный участок, который представляет собой совокупность рабочих мест, на которых выполняется технологически однородная работа или различные операции по изготовлению одинаковой или однотипной продукции. Продукция участка предназначена для переработки внутри цеха.

Составляющее количество участков и взаимоотношение между ними определяет состав более крупных производственных подразделений - цехов.

Первичным звеном организации производства является рабочее место.

**Рабочее место** - часть производственной площади, где рабочий или группа выполняет отдельные операции по изготовлению продукции или обслуживание процесса производства.

Различают следующие виды цехов и участков:

1)Основные цеха - выполняют работы по превращению сырья и материалов в готовую продукцию, либо изделия или полуфабриката.

Основные цеха классифицируются на: заготовительные, обрабатывающие, выпускающие.

2) Вспомогательные цеха - обеспечивают нормальную, бесперебойную работу основного производства.

К ним относятся: ремонтные, слесарно - ремонтные, инструментальные, энергетические.

3) Обслуживающие цеха - выполняют функции хранения продукции, транспортировки сырья, материала и готовой продукции.

4) Побочные цеха - занимается утилизацией отходов производства.

Организация построения цехов и участков ведётся по 3-ём основным принципам:

- технологически - цеха формируются по признаку однородности технического процесса и изготовлению различных изделий;

- предметный - объединяет рабочие места в участки и цехи по выпуску определённого вида продукции.

- смешанный - отличается тем, что заготовительные цехи и участки создаются по технологии, а выпускающие по предметному.

Существуют следующие виды производственной структуры:

- безцеховая (участок);

- цеховая (цех);

- корпусная (корпус);

- комбинатная (производственная, текстильная фабрика).

Производственная структура предприятия должна быть рациональной, экономичной, прямолинейной (обеспечить кратчайшие пути транспортировки сырья, материалов, готовых изделий).

Организационная структура управления предприятием - упорядоченная совокупность служб, которая управляет его деятельностью, взаимосвязями и соподчинением. Она непосредственно связана с производственной структурой предприятия, определёнными задачами, которые стоят перед персоналом предприятия, многообразием функции управления и их объёмом.

Принципы формирования структуры управления - организация и закрепление технических или иных функций управления за подразделением аппаратов управления.

Организационная структура аппаратов управления характеризуется различным числом звеньев, чаще всего используется трёхзвенная система: например директор - начальник, цех - мастер. Каждый из них несёт личную ответственность за порученный ему участок работы.

Начальник цеха ответственен за все стороны работы цеха и руководит с помощью подчинённого ему аппарата управления. Начальник цеха подчиняется непосредственно директору. Мастер является руководителем на участке и подчиняется непосредственно начальнику цеха.

Аппарат управления предприятия включает следующие виды службы:

1) оперативное руководство предприятием;

2) управление персоналом;

3) экономическая и финансовая деятельность;

4) переработки информации;

5) служба административного управления;

6) служба маркетинга;

7) внешнеэкономические связи;

8) служба технического развития;

Каждая служба возглавляется начальником.

Структура управления зависит от многих факторов: типа предприятия; специализации; объёма производства и т.д.

В системе управления можно выделить 3 основные направления деятельности:

1) техническая оснащённость, ориентирование на управлении инвестициями технологиями;

2) организация совместной деятельности персонала, включая распределение заданий по конкретным исполнителям и срокам;

3) социальная сторона, которая обеспечивает эффективную работу системы.

**Тема 2.1. Организация производства и материально-технического снабжения предприятия**

**Лекция №7. «Организация производственного и технологического процессов: понятие, структура, содержание»**

**План:**

1. Организация производственного и технологического процессов:
* понятие;
* структура;
* содержание.

**Промышленное производство** — это сложный процесс превращения сырья, материалов полуфабрикатов и других предметов труда в готовую продукцию, удовлетворяющую потребностям рынка.

**Производственный процесс** — это совокупность всех действий людей и орудий труда, необходимых на данном предприятии для изготовления продукции.

Производственный процесс состоит из следующих процессов:

* основные — это технологические процессы, в ходе которых происходят изменения геометрических форм, размеров и физико-химических свойств продукции;
* вспомогательные — это процессы, которые обеспечивают бесперебойное протекание основных процессов (изготовление и ремонт инструментов и оснастки; ремонт оборудования; обеспечение всеми видами энергий (электроэнергией, теплом, паром, водой, сжатым воздухом и т.д.));
* обслуживающие — это процессы, связанные с обслуживанием как основных, так и вспомогательных процессов и не создающие продукцию (хранение, транспортировка, тех. контроль и т.д.).

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

Структура производственных процессов показана на рис. 13.

Технологические процессы, в свою очередь делятся на фазы.

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

В машиностроении и приборостроении технологические процессы в основном делятся на три фазы:

- заготовительная;

- обрабатывающая;

- сборочная.



Рис. 13. Структура производственных процессов

Фазная структура технологических процессов представлена на рис. 14.



Фазная структура технологических процессов

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

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

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

Операции различаются также в зависимости от применяемых средств труда:

**- ручные**, выполняемые без применения машин, механизмов и механизированного инструмента;

**- машинно-ручные** — выполняются с помощью машин или ручного инструмента при непрерывном участии рабочего;

**- машинные** — выполняемые на станках, установках, агрегатах при ограниченном участии рабочего (например, установка, закрепление, пуск и остановка станка, раскрепление и снятие детали). Остальное выполняет станок.

**- автоматизированные** — выполняются на автоматическом оборудовании или автоматических линиях.

Аппаратурные процессы характеризуются выполнением машинных и автоматических операций в специальных агрегатах (печах, установках, ваннах и т.д.).

**Тема 2.1. Организация производства и материально-технического снабжения предприятия**

**Лекция №8. «Организация материально-технического снабжения и сбыта. Договора и их содержание»**

**План:**

1. Организация материально-технического снабжения и сбыта.
2. Договора и их содержание.

Материально-техническое снабжение предприятия как подсистема обеспечения производственной системы во многом определяет каче­ство процесса производства и готовой продукции. При низком каче­стве работы этой подсистемы невозможна высокоэффективная работа производственной системы. Процесс материально-технического снабжения производства на­правлен на своевременную поставку на склады предприятия или сразу на рабочие места требуемых в соответствии с планом материально-технических ресурсов. В состав материально-технических ресурсов входят все, что поступает на предприя­тие в вещественной форме и в виде энергии, относится к элементам ма­териально-технического снабжения производства. Рациональная организация материально-технического снабжения в значительной мере предопределяет уровень использования средств производства на предприятии, повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции, увеличение прибыли и рентабель­ности. Этим определяются также роль и значение материально-техни­ческого снабжения в системе организации производства.

***Снабжение производства***необходимыми материальными ресурса­ми является начальным звеном производственного процесса, а сбыт готовой продукции *—*его завершением. ***Под материально-техническим снабжением***предприятия понима­ется процесс обеспечения его всеми видами материально-техничес­ких ресурсов в требуемые сроки и в объемах, необходимых для рит­мичного осуществления его производственной деятельности.

**Организации материально-технического снабжения.**Материальные ресурсы можно разделить на 4 группы:1)  постоянно потребляемые в значительных количествах;

2)  материалы, поставка которых по условиям работы поставщиков производится один раз в планируемый период и приурочена к определённому месяцу этого периода;

3)  получаемые от поставщиков, среднемесячный расход которых меньше заказной нормы;

4)  получаемые со сбытовых или снабженческих баз.

В зависимости от объёма производства и специфики материалов отделы материально-технического снабжения на предприятии организуются по-разному. Существуют следующие виды организации материально-технического снабжения:1.  Централизованная форма. При этой форме снабженческие и складские функции осуществляются единым аппаратом снабжения, который делится на следующие рабочие группы: плановая, заготовительная, занимающаяся складскими операциями. Эта структура характерна для небольших и средних предприятий.2.  Система “снабсклад”. Она состоит из отдельных снабженческих подразделений, специализированных по отдельным группам материалов. Каждый из снабскладов полностью автономен и сам выполняет все снабженческие функции по своей группе материалов. Эта структура практикуется на предприятиях, потребляющих в большом количестве однородные виды материалов.3.  Система цехового снабжения. При этой системе снабжение ведётся по территориально - производственному признаку. Склад обслуживает один определённый цех и в одной структурной единице совмещены все снабженческие функции. Эта система встречается редко.

 С материально-техническим снабжением предприятий тесно связан **процесс сбыта** **продукции.**

 Технологически процесс сбыта включает в себя складирование готовой продукции, ее хранение, доработку (если это требуется), транспортировку, доставку к торговым (оптовым и розничным) организациям, предпродажную подготовку, собственно продажу продукции, а в ряде случаев и послепродажное обслуживание. Сбытовая политика предприятия строится на результатах маркетингового анализа рынка. Основными целями такого анализа являются изыскание путей наиболее полного удовлетворения запросов потребителей, повышение объема продаж, наиболее полное использование ресурсов предприятия, снижение коммерческих рисков. *Канал сбыта* — это путь, проходимый продукцией от производителя к потребителю. Естественно, что каждое предприятие должно стремиться к тому, чтобы этот путь был как можно короче и дешевле. Длина данного пути и затраты на его прохождение во многом зависят от выбранного метода сбыта.

Существует ***три основных метода сбыта***: прямой (или непосредственный), косвенный и комбинированный (смешанный).

***Прямой сбыт***характерен тем, что производитель продукции вступает в непосредственные коммерческие отношения с потребителем, не прибегая к услугам независимых посредников. Данный метод имеет ряд достоинств: дает возможность сохранить полный контроль за ведением торговых операций, позволяет лучше изучить рынок своих товаров и наладить долговременные связи с основными потребителями.

***При косвенном методе*** сбыта производитель использует услуги различного рода независимых посредников (оптовых и розничных продавцов, брокеров, дилеров, консигнаторов и т.д.). Реализация косвенного метода возможна в трех вариантах: *интенсивный сбыт* предполагает реализацию продукции через большое количество разнообразных посредников (обычно товары массового спроса и фирменные товары); *эксклюзивный сбыт* предполагает, как правило, использование только одного посредника, которому предоставляется исключительное право на реализацию товара в данном регионе;*селективный* (выборочный) сбыт представляет собой промежуточный вариант между двумя вышеназванными; данный метод отличается выбором ограниченного числа посредников в зависимости от характера их клиентуры, возможностей обслуживания и ремонта продукции, уровня подготовки Персонала.

***Комбинированный (смешанный) сбыт*** предполагает использование в качестве посредников организаций со смешанным капиталом (т.е. с капиталом производителя и другой независимой компании). Отношения предприятия и производителя со сбытовыми структурами могут быть как договорными (на основе контракта), так и корпоративными, предполагающими подчинение сбытовой организации интересам предприятия и производителя.

**Договор** – соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Договор – наиболее распространенный вид сделок. В **содержание договора** входят права и обязанности сторон, заключающих договор, условия, при которых договор вступает в силу или теряет ее, и др. **Понятие договора употребляется в трех значениях,** договор как:

1. юридический факт, т. е. основание возникновения, изменения или прекращения гражданского правоотношения;
2. соглашение сторон, предусматривающее права, обязанности и порядок их осуществления;
3. документ, где изложено определенное сообщение. Содержание договора составляют его условия, которые делятся на существенные, обычные и случайные.

**Существенные условия договора** – это условия:

1. о предмете договора;
2. условия, предусмотренные в законе как существенные;
3. условия, необходимые для данного вида договоров;
4. условия, в отношении которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

**Обычные условия** – условия, предусмотренные законом и вступающие в действие автоматически, независимо от указания их в договоре.

**Случайные условия** дополняют либо изменяют обычные условия. Такие условия включаются в текст договора по усмотрению сторон, но их отсутствие на действительность договора не влияет.

**Все договоры можно классифицировать** на:

1. **односторонние** (у одной стороны договор порождает права, у другой – обязанности) и **двухсторонние** (при заключении договора каждая сторона приобретает как права, так и обязанности);
2. **возмездные** (имущественное представление одной стороны обусловлено встречным имущественным представлением другой стороны) и безвозмездные (имущественное представление производится только одной стороной);
3. **реальные** (например, купля-продажа) и консен-суальные (договор считается заключенным с момента достижения соглашения сторонами по всем существенным условиям договора);
4. **договор в интересах сторон и договор в интересах третьего лица;**
5. **основной договор и предварительный договор.**

**Основной** – договор, непосредственно порождающий права и обязанности сторон, связанные с перемещением материальных благ, передачей имущества, выполнением работ, оказанием услуг.

**Предварительный** – соглашение о заключении договора в будущем. Предварительный договор заключается в той же форме, что и основной договор, содержит существенные условия договора, а также срок, в который должен быть заключен основной договор. Если срок заключения основного договора не указан, то такой договор должен быть заключен в течение года с момента заключения предварительного договора. Стороны, заключившие предварительный договор, основной договор заключить обязаны.

**Публичный договор** – договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые она по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится (например, договор розничной купли-продажи). Организация не имеет права отдавать предпочтение кому-либо либо отказываться от заключения договора при наличии возможности предоставления требуемой услуги или товара.

**Тема 2.2. Экономические ресурсы отрасли и организации**

**Лекция №9. «Материально-технические ресурсы, показатели их эффективного использования. Основной капитал и его роль в производстве»**

**План:**

1. Материально-технические ресурсы, показатели их эффективного использования.
2. Основной капитал и его роль в производстве.

*Материальные ресурсы -*это потребляемые в процессе производства предметы труда, к которым относятся основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо и энергия на технологические нужды.

Для понимания сущности, состава и классификации материальных ресурсов необходимо рассмотреть некоторые теоретические и методические аспекты, подчеркивающие актуальность проблемы рационального и экономного их использования.

Не следует отождествлять понятия рационального и экономно­го использования материальных ресурсов. Они неоднозначны и характеризуют два различных процесса управления материалопотреблением.

*Экономное использование материальных ресурсов*предполагает систему сознательно осуществляемых мероприятий, направленных на сокращение материальных затрат общественного производства, на устранение различного рода потерь.

Категория *экономии*в отличие от категории *бережливости*отражает измеряемую, количественную сторону явления. Причем бережливость может служить средством или методом достижения экономии. Таким образом, экономия материальных ресурсов представляет собой совокупность мероприятий (внутрипроизводственных, отраслевых, реже народнохозяйственных), направленных на сокращение расхода материальных затрат на единицу или объем продукции при обеспечении заданного уровня качества или его улучшении, а также соблюдении требований социального и экологического характера.

*Рациональное использование материальных ресурсов*предусматривает их усовершенствование и поиск наиболее целесообразных методов их производства и переработки. Рациональное использование материальных ресурсов предусматривает комплекс мероприятий, направленных на повышение и более полное ис­пользование потребительских свойств продукции, технико-экономического и организационного уровня ее производства и потребления. Причем процесс рационализации потребления материалов основан на мероприятиях межотраслевого и народнохозяйственного, реже отраслевого и внутрипроизводственного уровней.

Следовательно, рациональное использование материальных ресурсов - это разумное, целесообразное с народнохозяйственной точки зрения, максимальное использование всех полезных составляющих материальных ресурсов, не всегда сопровождающееся снижением материалоемкости продукции, но всегда означающее экономию затрат совокупного общественного труда и рост его производительности.

Повышение эффективности использования материальных ре­сурсов имеет большое значение как для экономики отдельного предприятия, так и для государства в целом.

***Основной капитал*** − **средства труда долговременного пользования**со сроком полезного пользования более 1 года, которые, многократно участвуя в производственном процессе, переносят свою стоимость по мере износа на себестоимость готовой продукции(амортизация), не изменяя при этом своей натуральной формы.

Основные средства принадлежат предприятию на правах собственности и могут находиться в эксплуатации, запасе, на консервации или сдаваться в аренду(кроме долгосрочно арендуемых).

ОСС делятся на производственные и непроизводственные (соц.культурного назначения).

СОСТАВ И СРУКТУРА ОсФ **(**НК гр. 25**)**

**Состав** ОС предприятия определяется перечнем его видов по классификационным группам.

Производственные средства делятся на 10 амортизационных групп(Статья 258)(по срокам эксплуатации):

1. от 1 до 2 лет;
2. 2-3;
3. 3-5;
4. 7-10;
5. 10-15;
6. 15-20;
7. 20-25;
8. 25-30;
9. свыше 30.

Классификация основных средств по назначению в НК отсутствует, хотя говорится, что основные средства, включаемые в амортизационные группы, определяются по классификации, разрабатываемой правительством РФ.

В документах, выпущенных раннее, предусматривалось деление на следующие группы:

1. здания и сооружения;
2. технологическое оборудование;
3. транспортные средства;
4. нематериальные активы (приобретенные или созданные результаты интеллектуальной деятельности или права на них, используемые в процессе производства и управления фирмой в течение определенного периода времени), типа ноу-хау, патентов, товарных знаков.

В "Комментарии к 25 главе Налогового Кодекса РФ" дается современная классификация основных средств по назначению: в каждую из амортизационных групп входит определенный этой классификацией перечень основных средств (от зданий и сооружений до инструментов). Так, например, такое средство, как электронная вычислительная техника по этому классификатору входит в 3 группу, то есть со сроком использования от 3 до 5 лет.

По отношению у предметам труда производственные ОсС подразделяются:

* ***активные –***непосредственно участвуют в производственном процессе и воздействуют на предметы труда (силовые установки, технологическое оборудование, измерительные и регулирующие приборы, вычислительная техника, инструменты, участвующие в технологическом процессе)
* ***пассивные –*** оказывают косвенное влияние на выпуск продукции, и создают условия для изготовления изделий. Это здания, сооружения, транспортные средства.

В отличии от состава ОсС (определяемого перечнем), структура ОсС отражает долю или удельный вес каждой составляющей ОсС в общеё их совокупности. Структура ОсС отражает специфику деятельности.

Под ***структурой*** ***основных*** ***средств*** понимается удельный вес каждой составляющей в основном капитале. Говоря о составе, имеют в виду виды, говоря о структуре − удельный вес вида.

Кроме технологической специфики на структуру основного капитала влияет такие факторы, как географическое положение фирмы, наличие инфраструктуры, организационно-технический уровень, размеры фирмы.

1. **Классификация и структура основного капитала**.

Основной капитал - это денежная оценка основных фондов. Основные фонды промышленного предприятия представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, созданных общественным трудом, длительно участвующих в процессе производства в неизменной натуральной форме и переносящие свою стоимость на изготовленную продукцию по частям по мере износа. Несколько классификаций основных фондов:1) производственные основные фонды (машины, оборудование, гидротехнические сооружения - плотины, каналы, водоёмы; транспортные сооружения - мосты, дороги, тоннели; электросети, трубопроводы и др.).2) непроизводственные основные фонды (жилые дома, детские сады, школы, бани, прачечные и др. объекты бытового и культурного назначения, здравоохранения и т.д.).Основные фонды промышленности по своему составу в зависимости от целевого назначения и выполняемых функций подразделяются на следующие виды: - здания; - сооружения; - передаточные устройства; - машины и оборудование, в том числе:- силовые; - рабочие; - измерительные и регулирующие предметы; - вычислительная техника; - прочие. - транспортные средства; - инструменты; - производственный инвентарь и принадлежности;- прочие основные фонды (рабочий скот, многолетние насаждения). Соотношение отдельных групп основных фондов в их общем объёме представляет собой видовую (производственную) структуру основных фондов. В зависимости от непосредственного участия в производственном процессе производственные основные фонды подразделяются на: активные (обслуживают решающие участки производства и характеризуют производственные возможности предприятия) и пассивные (здания, сооружения, инвентарь, обеспечивающие нормальное функционирование активных элементов основных фондов). В основном, масса производственных основных фондов в промышленности сосредоточена в активной части. Состав и структура основных фондов зависят от особенностей специализации отрасли, технологии и организации производства, технической оснащённости. Структура основных фондов может быть различна по отраслям промышленности и внутри отдельной отрасли в связи с теми же причинами.

**10. Виды оценки и учета ОФ**. Учёт основных фондов в денежном выражении производится  для установления снашиваемости основных фондов промышленности и начисления денежных сумм соответственно снашиваемости (амортизационные отчисления), для учёта динамики, структуры основных фондов, определения себестоимости продукции и рентабельности предприятии. Существует несколько методов для оценки основных фондов: по первоначальной (балансовой), восстановительной, остаточной, ликвидационной и среднегодовой стоимости основных фондов.

1. Первоначальная стоимость основных фондов - это стоимость (цена) приобретения данного вида основных фондов; транспортные расходы на доставку; стоимость монтажа, наладки и т.п.

2. Для устранения искажающего влияния ценового фактора основные фонды оценивают по их восстановительной стоимости, то есть по стоимости их производства в условиях сегодняшнего дня.

3. Остаточная стоимость представляет  собой разницу между первоначальной стоимостью и начисленным износом (стоимость основных фондов, не перенесённая на готовый продукт).

4. Оценка по восстановительной стоимости с учётом износа даёт возможность определить фактическую стоимость существующих основных фондов, а также сравнивать объёмы основных фондов отдельных предприятий отрасли промышленности.

5. Ликвидационная стоимость - это стоимость реализации изношенных и снятых с производства основных фондов (часто это цена лома).

6.  Среднегодовая стоимость основных фондов определяется на основе первоначальной стоимости с учётом их ввода и ликвидации по следующей формуле:Фс=Фп(б) + Фвв \*ЧМ/12 – Фл (12-М)/12(Фс- среднегодовая стоимость основных фондов; Фп(б)- первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов; Фвв - стоимость введённых фондов;ЧМ - число месяцев функционирования введённых основных фондов; Фл - ликвидационная стоимость; М- количество месяцев функционирования выбывших основных фондов. Денежная оценка основных фондов отражается в учёте по первоначальной (балансовой), восстановительной, полной и остаточной стоимости.

**Тема 2.2. Экономические ресурсы отрасли и организации**

**Лекция №10. «Понятие, классификация и структура основных средств. Амортизация основных фондов»**

**План:**

1. Понятие, классификация и структура основных средств.
2. Амортизация основных фондов.

Основные средства – часть имущества предприятия, используемая в качестве средств труда при производстве продукции либо для управленческих нужд предприятия в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, и стоимостью более 40 тыс. руб. В процессе использования они сохраняют свою натурально-вещественную форму; их стоимость переносится на изготовляемый продукт постепенно по частям, по мере их использования.

Классификация основных средств.

1. В зависимости от целевого назначения и выполняемых функций в процессе производства (производственные и непроизводственные);

2. По степени использования (в эксплуатации; в запасе; в стадии достройки, реконструкции и частичной ликвидации; на консервации);

3. По принадлежности (собственные, объекты, находящиеся у предприятия в оперативном управлении или хозяйственном ведении; арендованные);

4. По степени воздействия на предмет труда (активные и пассивные);

5. По действующей видовой классификации основные средства делятся на: здания, сооружения, передаточные устройства, силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий скот, продуктивный скот, многолетние насаждения, капитальные вложения по улучшению земель, прочие основные фонды.

Показатели состояния основных средств.

Коэффициент годности (*КГ*) характеризует состояние основных фондов в определенный момент времени:  где *СБ–*балансовая стоимость основных фондов на начало или конец года, руб., *Из –*сумма износаосновных фондов за весь период эксплуатации*,* руб.

Коэффициент изношенности основных фондов *(Ки)*дает представление о степени их изношенности на определенную дату:.

Показатели движения основных фондов.

Коэффициент обновления основных средств (), где– стоимость введенных в течение года основных средств, руб.;– стоимость основных средств на конец года, руб.

Коэффициент выбытия основных средств (), где– стоимость выбывших в течение года основных средств, руб.;– стоимость основных средств на начало года, руб.

Показатели эффективности использования основных фондов.

Фондоотдача () показывает выпуск продукции на один рубль основных средств и определяется по формуле, где– валовая продукция за период;– среднегодовая стоимость основных средств.

Фондоемкость () – показатель, обратный фондоотдаче. Показывает, какая величина основных средств приходится на один рубль выпущенной продукции.

Фондовооруженность () – стоимость основных средств, которая приходится на одного работающего:. где– среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.

Рентабельность основных производственных фондов () – характеризует величину прибыли, приходящейся на рубль основных фондов, где– прибыль предприятия, руб.

К путям повышения эффективности использования основного капитала относят:

- увеличение доли работающего оборудования;

- увеличение времени работы каждой единицы оборудования;

- своевременное обновление оборудования;

- техническое совершенствование и модернизацию оборудования;

- сокращение сроков освоения вводимого основного капитала.

На первом этапе деятельности организации основные фонды формируются за счет средств учредителей (акционеров) или за­емных источников.

В дальнейшем должен создаваться строго целевой источник для восстановления основных фондов в результате их физического и морального износа.

Одним из внутренних финансовых источников является спе­циальный амортизационный фонд.

**Амортизация**— это плановый процесс накопления денежных средств путем постепенного перенесения стоимости основных фондов на производимую организацией продукцию, с целью об­разования специального амортизационного фонда.

Накопление денежных средств достигается за счет включения в издержки производства (себестоимость строительно-монтажных работ) амортизационных отчислений.

Средства амортизационного фонда должны использоваться по целевому назначению, но они, как и другие финансовые источ­ники, пока не востребованы, используются для финансирования развития предприятия.

**Начисление амортизации** производится с учетом следующих факторов: амортизируемой стоимости основных фондов, срока их полезного использования и способа начисления амортиза­ции.

**Сроком полезного использования** является период, в течение ко­торого использование материальных основных фондов (основных средств) приносит экономические выгоды (доход) организации. Для отдельных групп основных средств срок полезного использо­вания определяется исходя из количества продукции (объема ра­бот в натуральном выражении), ожидаемого к получению в ре­зультате использования этих основных средств.

Срок полезного использования объекта основных средств опре­деляется при принятии объекта к бухгалтерскому учету.

Для целей бухгалтерского учета начисление амортизации объек­тов основных средств производится одним из следующих спосо­бов:

Годовая сумма амортизационных отчислений определяется не­сколькими способами.

1. **Линейный способ** применяют исходя из первоначальной сто­имости и нормы амортизации, исчисленной с учетом срока по­лезного использования объекта основных средств.

2. **Способ уменьшаемого остатка** применяют исходя из остаточ­ной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной с учетом срока полезного использования объекта.

**3. Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования** применяют исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и соотношения, в числителе которого число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе — сумма чисел лет срока полезного ис­пользования объекта.

**4. Способ списания стоимости пропорционально объему продук­ции** (работ) применяют исходя из натурального показателя объе­ма продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения перво­начальной стоимости объекта основных средств и предполагаемо­го объема продукции (работ) за весь срок полезного использова­ния такого объекта.

*Объекты основных средств со стоимостью не более 20 тыс. р.* за единицу, а также приобретенные книги, брошюры и другие изда­ния *разрешается списывать на затраты на производство по мере отпуска их в производство или эксплуатацию.*

**Тема 2.2. Экономические ресурсы отрасли и организации**

**Лекция №11. «Оборотный капитал и его роль в хозяйственной деятельности. Оборотные средства предприятия»**

**План:**

1. Оборотный капитал и его роль в хозяйственной деятельности.
2. Оборотные средства предприятия.

*Оборотный капитал —*это финансовые ресурсы, вложен­ные в объекты, использование которых осуществляется фир­мой либо в рамках одного производственного цикла, либо в рамках относительно короткого календарного периода време­ни (как правило, одного года). В отличие от основного капи­тала оборотный капитал в течение одного производственного цикла полностью переносит свою стоимость на вновь создан­ный продукт, возмещается в денежной форме после каждого кругооборота, а затем в натурально-вещественной. Часть обо­ротного капитала изменяет свою натурально-вещественную форму (сырье, материалы), часть бесследно исчезает как от­работанная энергия, газ.

Оборотные фонды являются частью оборотного капитала наряду с фондами обращения.

Фонды обращения не участвуют непосредственно в про­цессе производства, но необходимы для обеспечения единства производства и обращения. По характеру кругооборота и спо­собу перенесения стоимости оборотные фонды и фонды об­ращения объединяются в общее понятие «оборотный капи­тал» или оборотные средства хозяйствующего субъекта.

Величина оборотных средств, находящихся в составе оборотных производственных фондов, определяется организацион­но-техническим уровнем производства, сферой деятельности, масштабами производства и длительностью производственного цикла изготавливаемой продукции.

Величина оборотных средств, находящихся в составе фон­дов обращения, определяется организацией маркетинговых исследований и сбыта продукции, условий реализации про­дукции, системы товародвижения, способов расчета за про­дукцию.

Особенностью фондов обращения является то, что они не участвуют прямо в образовании стоимости, но являются но­сителями уже созданной стоимости.

Основное назначение фондов обращения — обеспечить денежными средствами ритмичность процесса обращения.

Объединение оборотных фондов и фондов обращения в еди­ную систему оборотных средств определяется непрерывностью авансированной стоимости по трем стадиям кругооборота обращения, производства и обращения.

В состав оборотных фондов входят производственные за­пасы и производственные фонды в процессе производства.

Производственные запасы — запасы сырья, материалов, комплектующих, топлива, тары, малоценных и быстро изна­шивающегося инструмента, хозяйственного инвентаря.

Оборотные фонды в процессе производства состоят из не­завершенного производства, полуфабрикатов и расходов бу­дущих периодов.

Незавершенное производство и полуфабрикаты собствен­ного изготовления — это детали, узлы, изделия, не прошедшие всех стадий обработки, сборки, испытаний, приемки, а также предметы труда, изготовление которых полностью не законче­но с точки зрения данного производства, либо завершено, но они не сданы на склад готовой продукции.

Расходы будущих периодов — затраты на подготовку и ос­воение новых видов продукции, новых видов техники, произ­водимые в данный период, но относимые на себестоимость будущего периода.

В составе оборотного капитала, образующего определен­ную часть всего имущества хозяйствующего субъекта, выде­ляют материально-вещественные элементы (запасы), дебитор­скую задолженность, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, которые могут быть источником дополнительного дохода фирмы—владельца финансовых вложе­ний.

Состав краткосрочных финансовых вложений, средств в расчетах и денежных средств не зависит от профиля основной деятельности. Состав материально-вещественных элементов значительно изменяется от вида деятельности. Так, если ос­новная деятельность фирмы носит производственный характер, то наибольшую часть запасов имущества будут составлять производственные запасы и готовая продукция. В снабжен­ческой, торгово-посреднической деятельности значительную долю запасов имущества будут составлять товары, предназна­ченные для реализации.

Оборотный капитал занимает по своей величине второе место после основного капитала в общем объеме ресурсов, определяющих экономику хозяйствующего субъекта.

Поскольку оборотный капитал представляет собой значи­тельную величину, то рациональное использование его явля­ется важным требованием успешного ведения экономики.

В финансовой деятельности оборотный капитал играет важную роль, так как прямо влияет на платежеспособность, степень «омертвления» капитала, объем дебиторской, а сле­довательно, и кредиторской задолженности.

**Оборотные средства** — это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывность хозяйственной деятельности фирмы.

**Состав и классификация оборотных средств**



**Оборотные фонды** — это активы предприятия, которые в результате его хозяйственной деятельности полностью переносят свою стоимость на готовый продукт, принимают однократное участие в процессе производства, изменяя или теряя при этом натурально — вещественную форму.

**Оборотные производственные фонды** вступают в производство в своей натуральной форме и в процессе изготовления продукции целиком потребляются. Они переносят свою стоимость на создаваемый продукт полностью.

**Фонды обращения** связаны с обслуживанием процесса обращения товаров. Они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями. После окончания производственного цикла, изготовления готовой продукции и ее реализации стоимость оборотных средств возмещается в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг). Это создает возможность систематического возобновления процесса производства, который осуществляется путем непрерывного кругооборота средств предприятия.

**Структура оборотных средств** — это соотношение между отдельными элементами оборотных средств, выраженное в процентах. Различие в структурах оборотных средств компаний обусловливается многими факторами, в частности, особенностями деятельности организации, условиями ведения бизнеса, снабжения и сбыта, местонахождением поставщиков и потребителей, структурой затрат на производство.

**Оборотные производственные фонды включают в себя:**

* **предметы труда** (сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, тара, запасные части и т. п.);
* **средства труда** со сроком службы не более одного года или стоимостью не более 100-кратного (для бюджетных организаций — 50-кратного) установленного минимального размера оплаты труда в месяц (малоценные быстроизнашивающиеся предметы и инструменты);
* **незавершенное производство** и полуфабрикаты собственного изготовления (предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, не законченные полностью производством в одних цехах предприятия и подлежащие дальнейшей обработке в других цехах того же предприятия);
* **расходы будущих периодов** (невещественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде, но относятся на продукцию будущего периода; например, затраты на конструирование и разработку технологии новых видов изделий, на перестановку оборудования).

**Фонды обращения**

**Фонды обращения** — средства предприятия, функционирующие в сфере обращения; составная часть оборотных средств.

**К фондам обращения относятся:**

* средства предприятия, вложенные в запасы готовой продукции, товары отгруженные, но не оплаченные;
* средства в расчетах;
* денежные средства в кассе и на счетах.

Величина оборотных средств, занятых в производстве, определяется в основном длительностью производственных циклов изготовления изделий, уровнем развития техники, совершенством технологии и организации труда. Сумма средств обращения зависит главным образом от условий реализации продукции и уровня организации системы снабжения и сбыта продукции.

Оборотные средства представляют собой более подвижную часть активов.

В каждом **кругообороте оборотные средства проходят три стадии**: денежную, производственную и товарную.

Для обеспечения бесперебойного процесса на предприятии формируются материально-производственные запасыоборотных средств или материальные ценности, ожидающие своего дальнейшего производственного или личного потребления. Материально-производственные запасы являются наименее ликвидной статьей среди статей оборотных активов. Используются следующие методы оценки запасов: по себестоимости каждой единицы закупаемых товаров; по средней себестоимости, в частности, по средневзвешенной себестоимости, скользящей средней; по себестоимости первых по времени закупок; по себестоимости последних по времени закупок. Единицей учета оборотных средств в качестве материально-производственных запасов выступают партия, однородная группа, номенклатурный номер.

**В зависимости от назначения запасы делятся на производственные и товарные. В зависимости от функций использования запасы могут быть текущими, подготовительными, страховыми или гарантийными, сезонными и переходящими.**

* **Страховые запасы** — запас ресурсов, предназначенный для бесперебойного снабжения производства и потребления в случаях уменьшения поставок по сравнению с предусмотренными.
* **Текущие запасы** — запасы сырья, материалов и ресурсов для удовлетворения текущих потребностей предприятия.
* **Подготовительные запасы** — запасы, зависящие от производственного цикла, необходимы, если сырье должно пройти какую-либо обработку.
* **Переходящие запасы** — часть неиспользованных текущих запасов, которые переходят на последующий период.

Оборотные средства находятся одновременно на всех стадиях и во всех формах производства, что обеспечивает его непрерывность и бесперебойную работу предприятия. Ритмичность, слаженность и высокая результативность во многом зависят от **оптимальных размеров оборотных средств** (оборотных производственных фондов и фондов обращения). Поэтому большое значение приобретает процесс нормирования оборотных средств, который относится к текущему финансовому планированию на предприятии. Нормирование оборотных средств является основой рационального использования хозяйственных средств фирмы. Оно заключается в разработке обоснованных норм и нормативов их расходования, необходимых для создания постоянных минимальных запасов, и для бесперебойной работы предприятия.

Норматив оборотных средств устанавливает их минимальную расчетную сумму, постоянно требующуюся предприятию для работы. Незаполнение норматива оборотных средств может привести к сокращению производства, невыполнению производственной программы из-за перебоев в производстве и реализации продукции.

**Нормируемые оборотные средства** — планируемые предприятием размеры производственных запасов, незавершенного производства и остатков готовой продукции на складах. Норма запаса оборотных средств — время (дни), в течение которого ОБС находятся в производственном запасе. Она состоит из следующих запасов: транспортного, подготовительного, текущего, страхового и технологического. Норматив оборотных средств — минимальная сумма оборотных, в том числе денежных средств, необходимых компании, фирме для создания или поддержания переходящих товарно-материальных запасов и обеспечения непрерывности работы.

Источниками формирования оборотных средств могут быть прибыль, кредиты (банковские и коммерческие, т. е. отсрочка оплаты), акционерный (уставный) капитал, паевые взносы, бюджетные средства, перераспределенные ресурсы (страхование, вертикальные структуры управления), кредиторская задолженность и др.

Эффективность использования оборотных средств оказывает влияние на финансовые результаты деятельности предприятия. При ее анализе применяются следующие показатели: наличие собственных оборотных средств, соотношение между собственными и заемными ресурсами, платежеспособность предприятия, его ликвидность, оборачиваемость оборотных средств и др. Под оборачиваемостью оборотных средств понимается продолжительность последовательного прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения.

Выделяют следующие показатели оборачиваемости оборотных средств:

* коэффициент оборачиваемости;
* продолжительность одного оборота;
* коэффициент загрузки оборотных средств.

**Коэффициент оборачиваемости средств** (скорость оборота) характеризует размер объема выручки от реализации продукции на среднюю стоимость оборотных средств. **Продолжительность одного оборота** в днях равна частному от деления числа дней за анализируемый период (30, 90, 360) к оборачиваемости оборотных средств. Величина, обратная скорости оборота, показывает размер оборотных средств, авансируемых на 1 руб. выручки от реализации продукции. Это соотношение характеризует степень загрузки средств в обороте и называется **коэффициентом загрузки оборотных средств**. Чем меньше величина коэффициента загрузки оборотных средств, тем эффективнее используются оборотные средства.

Главной целью управления активами предприятия, в том числе и оборотными средствами, является максимизация прибыли на вложенный капитал при обеспечении устойчивой и достаточной платежеспособности предприятия. Для обеспечения устойчивой платежеспособности у предприятия постоянно должна находиться на счете некоторая сумма денежных средств, фактически изъятая из оборота для текущих платежей. Часть средств должна быть размещена в виде высоколиквидных активов. Важной задачей в части управления оборотными средствами предприятия является обеспечение оптимального соотношения между платежеспособностью и рентабельностью путем поддержания соответствующих размеров и структуры оборотных активов. Необходимо также поддерживать оптимальное соотношение собственных и заемных оборотных средств, так как от этого непосредственно зависят финансовая устойчивость и независимость предприятия, возможность получения новых кредитов.

**Тема 2.3. Трудовые ресурсы предприятия**

**Лекция №12. «Трудовые ресурсы: понятие, функции. Показатели эффективного использования. Состав работающих»**

**План:**

1. трудовые ресурсы: понятие, функции.
2. Показатели эффективного использования.
3. Состав работающих.

**Трудовые ресурсы** – это население в трудоспособном возрасте, обладающие физическими и интеллектуальными способностями, знаниями, практическими навыками для работы на предприятиях и в отрасли. В трудовые ресурсы входят как занятые, так и потенциальные работники. В настоящее время в практике учета к трудовым ресурсам относятся мужчины от 16 до 59лет, женщины от 16 до 54 лет. Исключения составляют неработающие инвалиды первой и второй групп, и лица, получающие пенсии по старости на льготных условиях.

В условиях рыночных отношений способность к труду делает рабочую силу товаром. Но это необычный товар, этот товар отличается от других товаров тем, что:

- он создает стоимость больше, чем он стоит;

- без привлечения этого товара невозможно осуществить ни одно производство;

- от него во многом зависит использование основных и оборотных производственных фондов.

Цена рабочий силы является составным элементом рынка труда. Цена рабочий силы характеризуется такими показателями как, уровень заработной платы, личным доходом лиц, занятых трудовой деятельностью, показательная способность денежных доходов населения.

Спрос на рабочую силу на рынке труда представлен совокупной потребностью предприятий в рабочей силе соответствующих квалификаций и специальностей. Предложение рабочей силы характеризуется численностью и структурой трудовых ресурсов.

Рабочая сила – это совокупность физических и интеллектуальных способностей человека к труду.

На уровне отдельных предприятий вместо термина «трудовые ресурсы» чаще всего используют термины: рабочая сила, кадры или персонал.

Все работники предприятия в зависимости от степени участия их в производственной деятельности делятся на промышленно – производственный персонал и непроизводственный персонал.

К промышленно – производственному персоналу относятся работники, занимающиеся непосредственно производством продукции или услуг. Непроизводственный персона – работники, обслуживающие непромышленные хозяйства и организации предприятия. К ним относятся работники жилищно– коммунального хозяйства, детских и медицинских учреждений, культурно – просветительных и.т.п.

К промышленно – производственному персоналу относятся рабочие основные и вспомогательные, руководители и специалисты, служащие.

К рабочим относятся лица, непосредственно участвующие в осуществлении производственного процесса.

Руководители – это лица, которые принимают своевременно решения. По составу возглавляемых коллективов руководители подразделяются на линейных и функциональных. Линейные руководители возглавляют коллективы производственных предприятий, объединений. Они уполномочены принимать решения о производстве, продаже, закупках, персонале.

Функциональные руководители возглавляют коллективы функциональных служб. Они не имеют права принимать решения, их роль заключаются в поддержании деятельности линейных руководителей советами с целью повышения эффективности принимаемых решений.

Специалисты – это те лица, которые подготавливают материал для линейных руководителей для принятия решений.

Служащие – обеспечивают материал для принятия решения.

В рыночных условиях появились новые элементы классификации персонала - менеджеры разного уровня. К ним относятся руководители всех звеньев управления, а также специалисты управленческих служб, менеджеры по рекламе, персоналу, сбыту и другие.

Важным направлением классификации кадров является распределение их по профессиям, специальностям и классификации.

Профессия - это совокупность специальных теоретических знаний и практических навыков, необходимых для выполнения определенного вида работ в какой – либо отрасли производства.

Специальность – деление внутри профессии, требующее дополнительных навыков и знаний для выполнения работы на конкретном участке производства. Так, профессия слесарь включает специальности: слесарь – ремонтник, слесарь – сантехник.

Квалификация - это совокупность знаний и практических навыков, позволяющих выполнять работы определенной сложности. Квалификация рабочих определяется разрядами.

Научно–технический прогресс в условиях рынка существенно влияет на структуру работающих, и изменяет их трудовые функции. Основное направление состоит в переходе от физической работы, состоящей в ручном управлениями станками, агрегатами к нефизическому труду, который состоит из анализа и контроля производственным процессом, что приводит к возникновению новых профессий рабочих и служащих. Появляются профессии оператора, наладчика.

Основным условием работника квалификации нового типа является его способность быстро адаптироваться к меняющейся технике и новым формам организации труда и производства. Научно – технический прогресс влияет и на характер труда специалистов, меняет содержание труда и функций многих категорий специалистов, служащих.

**Показатели эффективности использования трудовых ресурсов**. Они харак­теризуют соотношение между конечными результатами производства (нацио­нальным доходом, продукцией, реализованной в соответствии с пианом и догово­рами поставок) и численностью занятых в соответствующем звене обществен­ного производства, а также годовым фондом оплаты труда и рабочего вре­мени. Ведущее место среди них занимают показатели производительности труда.

Относительное высвобождение (плановое и фактическое) рабочей силы в результате роста производительности труда рассчитывается как разность между фактической численностью и числом работников, требуемых для производства продукции планового (фактического) объема при условии сохранения базис­ного уровня производительности труда.

     1.*Показатели общественной, отраслевой и локальной производительности труда*характеризуют уровень и темпы роста эффективности использования трудовых ресурсов в различных звеньях общественного производства.

Отраслевая производительность труда определяется на основе оценки ре­зультата по объему произведенной продукции в стоимостном выражении (чис­той, нормативной чистой продукции, нормативной стоимости обработки), а в от­дельных отраслях — по товарной (валовой) продукции в сопоставимых ценах, натуральным показателям или нормативной трудоемкости выпускаемой про­дукции, а также по условно-чистой продукции (включая амортизацию).

       Производительность труда на предприятии определяется количеством про­дукции, приходящейся на единицу отработанного времени или на одного спи­сочного работника основной деятельности.

       2. *Показатели среднегодовой, среднедневной и среднечасовой производи­тельности труда.*

Индекс производительности труда  Iп равен произведению индексов удель­ного веса рабочих (у), среднего числа дней, отработанных одним рабочим (д), продолжительности рабочего дня (ч) и часо­вой производительности труда рабочих (в):

      С помощью такого расчета определяется зависимость индекса производи­тельности труда от изменения индексов факторных показателей. Для выявления их количественного влияния используется метод цепных подстановок, с по­мощью которого можно определить, какой была бы производительность труда при фактическом значении одного из факторов и неизменной (постоянной) величине остальных.

     Сопоставление индексов среднегодовой (в расчете на одного списочного рабочего), среднедневной (в расчете на один отработанный человеко-день) и среднечасовой (в расчете на один отработанный человеко-час) выработки по­зволяет оценить влияние на итоговый показатель изменения производительной силы труда среднего числа дней работы одного рабочего за год и средней факти­ческой продолжительности рабочего дня в часах (без учета внутрисменных перерывов и потерь).

# Структура и состав работников предприятия

Общая численность работников, называемая персоналом предприятия, разделяются на две большие группы:

1) промышленно- производственный персонал (ППП), занятый производством и его обслуживанием;

2) персонал непромышленных организаций (работники жилищно- коммунального хозяйства, детских и врачебно- санитарных учреждений, принадлежащих предприятию).

Все занятые на предприятии подразделяются по категориям: рабочие, руководители, специалисты, служащие, для чего создан классификатор профессий и должностей.

К рабочим относят работников предприятия, непосредственно занятых созданием материальных ценностей или оказания производственных и транспортных услуг; в зависимости от продолжительности работы рабочие подразделяются на постоянных, временных и сезонных рабочих; в зависимости от характера выполняемой работы- на основных и вспомогательных.

Коэффициент численности основных рабочих определяется по формуле:

Где среднесписочная численность вспомогательных рабочих на предприятии, чел;

среднесписочная численность всех рабочих на предприятии, чел.

К специалистам и руководителям относятся работники, осуществляющие организацию производственного процесса и руководства им.

К служащим относятся работники, осуществляющие финансово- расчетные, снабженческо - сбытовые функции.

Работники предприятия распределяются по профессиям, специальностям и квалификации.

Профессией называется комплекс знаний, умений и навыков, необходимых для выполнения определенной работы, квалификацией – степень овладения этими знаниями, умением и навыками, специальность связана с углублением профессионального разделения труда.

Основными показателями численности работников предприятий являются:

1) списочная, явочная и число фактически работавших работников на дату;

2) среднее списочное, среднее явочное и среднее число фактически работавших за определенный период времени.

В списочный состав включаются все работники, принятые на постоянную, сезонную и временную работу на срок один день и более, со дня зачисления их на работу в соответствии с заключенными трудовыми договорами (контрактами). В списочном составе работников за каждый календарный день должны быть учтены как фактически работающие, так и отсутствующие на работе по каким- либо причинам.

Списочная численность работников характеризует их наличие на определенную дату, например, на первое или последнее число месяца включая принятых и исключая выбывших в эту дату работников.

Для определения численности работников за отчетный период исчисляется среднесписочная численность работников, которая используется для исчисления производительности труда, средней заработной платы, коэффициента оборота, текучести кадров и других показателей.

Среднесписочная численность работников за отчетный месяц исчисляется путем суммирования численности работников списочного состава по данным табельного учета за каждый календарный день отчетного месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней отчетного месяца:

где списочная численность работников за каждый календарный день месяца (в том числе праздники и выходные дни);

численность работников за каждый день, не учитываемых при определении средней списочной численности (совместители, работающие за гонорар без заключения трудового договора, и др.);

среднее число календарных дней в месяце.

За квартал, с начала года и за год среднесписочная численность работников рассчитывается путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы, входящие в отчетный период, и деления полученной суммы на число месяцев.

От списочного состава работников следует отличать явочный состав, который показывает, сколько человек из состоящих в списке явилось на работу. Число фактически работавших - это численность персонала, не только явившегося, но фактически приступившего к работе. Разность между явочным числом и числом фактически работающих показывает количество лиц, находящихся в условных простоях (из- за отсутствия электроэнергии, материалов и т. д.).

Среднесписочная численность работников может быть получена делением количества явок и неявок за весь месяц на число календарных дней в месяце:

где человеко – дни явок (число фактически отработанных человеко – дней и число человеко дней целодневных простоев); человеко – дни неявок.

На основе моментных показателей списочной численности работников на начало (конец) каждого месяца средняя списочная численность работников предприятия за более длительный период может быть определена как средняя хронологическая моментного ряда: где среднесписочная численность работников; списочная численность работников на начало месяца; число месяцев в периоде.

Среднесписочная численность работников по группе предприятий, отрасли и экономики в целом определяется как сумма среднесписочной численности отдельных предприятий.

Пример 1 (https://studfiles.net/preview/6277812/page:26/). Списочная численность работников предприятия составляла: с 1 по 10 сентября – 100 чел.; с 11 по 15 сентября – 120 чел.; с 16 по 25 сентября – 140 чел.; с 27 по 30 сентября – 130чел.

Среднесписочная численность работников в сентябре будет равна:

Пример 2. Предприятие имело среднесписочную численность в январе – 11 чел., в феврале – 70 чел. и в марте – 90 чел.

Среднесписочная численность работников за 1 квартал будет равна:

Пример 3. Предприятие с сезонным характером начало работать в апреле и закончило в августе. Среднесписочная численность работников составила в апреле 120 чел., в мае – 120 чел., в июне – августе – 150 чел.

Среднесписочная численность работников за год будет равна:

**Тема 2.3. Трудовые ресурсы предприятия**

**Лекция №13. «Нормирование труда – основа рациональной организации труда»**

**План:**

1. Нормирование труда – основа рациональной организации труда

*Нормирование труда —*определение максимально допус­тимого количества времени для выполнения конкретной ра­боты или операции в условиях данного производства (мини­мально допустимого количества продукции, изготовленной в единицу времени: час, смена). Нормирование труда предпо­лагает определение величины и структуры рабочего времени. Нормирование труда — основа правильной организации тру­да и заработной платы, оно должно строиться на базе внедре­ния прогрессивных, технически обоснованных норм. Пра­вильно установленные нормы труда, соответствующие достигнутому уровню техники, прогрессивной организации производства и учитывающие передовой опыт, способствуют повышению производительности труда, позволяют контроли­ровать меру труда и потребления, обеспечивают эффективную расстановку и использование оборудования и рабочей силы.

Нормы труда различают в зависимости от единицы изме­рения труда: нормы времени, выработки, обслуживания, чис­ленности, нормированное задание, технически обоснованные нормы, опытно-статистические нормы.

*Норма времени —*время, необходимое на изготовление единицы продукции одним или группой работников в данных организационно-технических условиях.

*Норма выработки —*количество изделий, операций, кото­рое должно быть произведено в единицу рабочего времени од­ним или группой работников в определенных организацион­но-технических условиях.

*Норма обслуживания*— зона работы или количество еди­ниц оборудования, которое должно быть изготовлено одним или группой работников определенной квалификации в оп­ределенных организационно-технических условиях.

*Норма численности*— численность рабочих определенной квалификации для выполнения определенного объема работ.

*Норма штучного времени*—необходимые затраты времени на выполнение единицы работы.

Нормированное задание — установление конкретных объемов работ, которые должны быть выполнены в данных условиях за определенный период.

*Технически обоснованная*норма устанавливается исходя из наиболее полного использования оборудования и рабочего вре­мени с учетом психофизиологических возможностей человека.

*Опытно-статистическая норма*устанавливается на всю работу (на всю операцию) без расчленения. Она рассчитыва­ется на основе метода аналогии личного опыта нормировщи­ка и отчетных данных.

По сфере применения нормы труда делятся *на республиканские*и *отраслевые.*

По сложности структуры нормы труда подразделяются на дифференцированные, укрупненные, комплексные.

*Дифференцированные нормы устанавливаются*на одну рабочую операцию.

Укрупненные нормы устанавливаются на изделие, технологический процесс или определенный объем работы.

Комплексные нормы устанавливаются на конечный укрупненный измеритель, который характеризует комплекс взаи­мосвязанных работ (например, на добычу 1 т угля).

По сроку действия нормы труда могут *быть разовые, сезон­ные, временные.*

Основными методами нормирования труда являются опытно-статистический и аналитический.

Наиболее прогрессивным методом является аналитический метод, так как он предполагает научные подходы к формированию норм труда. Опытно-статистический метод только фик­сирует положение, сложившееся в предыдущий плановый пе­риод, и рассматривает его как базу сравнения для нового пери­ода.

Аналитический метод нормирования труда включает в себя ряд взаимосвязанных элементов:

• трудовой процесс, расчленяется на составные элемен­ты и исследуется;

• изучаются все факторы, влияющие на затраты труда;

• проектируются более совершенные варианты операций и методы их выполнения;

• рассчитывается время на выполнение работы;

• нормы внедряются в производство.

Аналитический метод нормирования труда может высту­пать в виде расчетно-аналитического, использующего готовые нормативы времени, и аналитически-исследовательского, в соответствии с которым нормы определяются непосредствен­но изучением рабочего времени. Основными методами изу­чения затрат рабочего времени являются: хронометраж, фо­тография рабочего дня, выборочный метод изучения потерь рабочего времени.

*Хронометраж —*это метод изучения затрат оперативного времени путем наблюдения и измерения повторяющихся эле­ментов, операций для установления их нормальной продол­жительности. Изучает многократно повторяющиеся элемен­ты, операции, части технологического процесса.

Основные его этапы:

1. Подготовка к наблюдению.

2. Наблюдение.

3. Обработка, анализ данных наблюдения — проверка длительности каждого элемента операции, проверка устойчивос­ти хронометражных рядов, сравнение с действующими нор­мативами.

4. Определение с учетом передового опыта и внедренных оргтехмероприятий рационального состава операции, продол­жительности ее элементов и операции в целом.

*Фотография рабочего дня*— это метод изучения рабочего времени путем наблюдения и замер в его длительности в тече­ние всего или части рабочего дня. Определяется время обслуживания рабочего места, подготовительно-заключительное время и время перерывов в работе, фиксируются затраты вре­мени в течение всего рабочего дня. Данные фотографии рабо­чего дня используются для:

• устранения потерь и непроизводительных затрат време­ни;

• определения норм обслуживания оборудования;

• нормирования рабочего времени на обслуживание ра­бочего места;

• нормирование оперативного времени.

При нормировании выделяют самофотографию рабочего дня и фотографию рабочего дня, которая проводится норми­ровщиком. При нескольких объектах наблюдения классифи­кации затрат рабочего времени укрупняются, а замеры време­ни на каждом рабочем месте ведутся с интервалами.

Различают фотографию рабочего дня: стационарную, марш­рутную, рабочего многостаночника.

Фотография рабочего дня включает 3 этапа:

1. Подготовка к наблюдению.

2. Наблюдение.

3. Обработка и анализ данных.

По результатам проведенных исследований разрабатыва­ются мероприятия по улучшению рабочего времени, проек­тированию нормативного баланса рабочего времени, опреде­лению возможного роста производительности труда.

И хронометраж, и фотография рабочего дня позволяют вы­явить и обосновать нормы времени — затраты времени на еди­ницу продукции или работы на одно изделие или операцию, производимые одним рабочим или группой рабочих соответ­ствующей численности и квалификации при определенных организационно-технических условиях. Норма времени уста­навливается в человеко-часах или человеко-минутах.

В состав нормы времени на единицу продукции или рабо­ты при ручных, машинно-ручных и машинных работах вклю­чаются следующие элементы затрат:

*Ы=to +teen + to6c+tn-з +torn + tn.m.,*

*где tH—*норма времени на единицу продукции;

*to —*время основное;

*teen —*вспомогательное время;

*to6c —*время обслуживания рабочего места;

*tn-з —*время подготовительно-заключительное;

*torn —*время на отдых и личные надобности;

*tn.m. —*время перерывов по технологическим причинам.

В современных условиях широко используется фотохроно­метраж, представляющий собой комбинированный вид на­блюдений. Суть данного метода наблюдения затрат рабочего времени заключается в следующем: процесс труда расчленя­ют и осуществляют наблюдение с той же дробностью в тече­ние смены, что и при фотографии рабочего дня.

Таким образом, метод хронометража является достаточно точным даже в тех случаях, когда единицей учета затрат вре­мени служат минуты и секунды. Однако этот метод требует больших затрат труда наблюдателей. Менее точным, но тре­бующим значительно меньших затрат наблюдателей является метод фотографии рабочего дня.

И хронометрах, и фотография рабочего дня не могут на практике охватить всех занятых в смене рабочих, поэтому они относятся к классу несплошных наблюдений. Результаты содер­жат ошибки как случайного, так и систематического характера.

В этом смысле большим преимуществом обладает метод моментальных наблюдений. Сущность данного метода заклю­чается в том, что он является выборочным во времени и сплош­ным по охвату в пространстве наблюдаемых объектов. Разра­батывается формуляр — наблюдательный листок, в котором заранее предусмотрены подлежащие фиксированию элемен­ты рабочего времени: работа, ожидание наладчика, перерыв для отдыха и т.д. Определяется допустимая средняя и предель­ная ошибка наблюдения. На основании этого рассчитывает­ся необходимое для обеспечения заданной точности число наблюдений (моментов). Затем планируется маршрут, по ко­торому будет двигаться наблюдатель. Определяется время, зат­рачиваемое на один обход; число обходов, нужное для полу­чения необходимого общего числа наблюдений, и, наконец, общее число наблюдений, обеспечивающих получение резуль­татов в практически приемлемые сроки.

**Тема 2.3. Трудовые ресурсы предприятия**

**Лекция №14. «Планирование численности и подбор кадров. Показатели движения персонала»**

**План:**

1. Планирование численности и подбор кадров.
2. Показатели движения персонала.

**Планирование кадров и их подбор.**

Планирование кадров на предприятии осуществляется по группам и категориям работающих.

Руководители предприятия должны поставить перед собой вопрос:

- какое количество персонала требуется для предприятия?

- где и на каком участке производства?

- какой квалификации?

- по какой цене?

Предприятия самостоятельно определяют общую численность работников, их профессиональный и квалификационный состав.

При планировании численности персонала на предприятии различают явочный и списочный состав. Списочный состав включает: фактически работающих, отсутствующих по каким-либо причинам. Списочный состав представляет собой всех принятых на постоянную и временную работу, связанную с основной и не основной деятельностью предприятия на срок один день и более. Показатель списочного состава работников определяется по данным табельного учета ежедневно.

Явочный состав – количество работников списочного состава, которые явились на работу и способны выполнить суточное производственное задание.

Основная задача предприятия при планировании кадров – это обеспечение реализации планов предприятия с точки зрения рабочей силы – ее численности, квалификации, производительности. При планировании не должно быть ошибок, потому что ошибки могут привести к потере ценных ресурсов.

На потребность в рабочей силе действую внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам относятся:

- конъюнктура рынка;

- структура рынка;

- конкуренция;

- социально – экономическое положение в стране.

К внутренним факторам относятся:

- уровень организации труда;

- применение новых технологий;

- изменение ассортимента;

- простой оборудования.

Предприятия прогнозируют численность. Для этого используются методы экспертных оценок, компьютерные модели.

При планировании учитывается размер предприятия, его финансовое состояние, организационная культура.

Исходными данными для планирования численности кадрового состава предприятия служит производственная программа, штатное расписание, план проведения организационно-технических мероприятий, движение кадров, фонд рабочего времени.

Предприятие стремится установить оптимальную численность работающих, чтобы обеспечить минимальные затраты живого труда.

При расчете численности необходимо рассчитать баланс рабочего времени. Баланс рабочего времени составляется по цехам, участкам и по предприятию. Цель составления баланса состоит в том, чтобы правильно определить эффективно–полезный фонд времени одного работающего в год. Он рассчитывается как произведение средней продолжительности рабочего дня в часах и количества рабочих дней в году.

Численность основных производственных рабочих определяется по нормам времени и по нормам выработки.

Численность рабочих-повременщиков определяется на основе норм обслуживания, установленных для отрасли или предприятия.

Планирование кадров тесно связано с их отбором, который осуществляется из двух источников: внешнего и внутреннего.

При комплектовании кадров извне используют различные средства массовой информации, службы занятости, привлечение специалистов из учебных заведений. В этом случае работники заключают договор (контракт) с предприятием, которое направляет его на другое предприятие на определенное время, чтобы обеспечить потребность в кадрах.

При внутренних источниках потребность в рабочей силе осуществляется своими возможностями. К таким возможностям можно отнести: передвижение по служебной лестнице, подготовка рабочих через обучение, перевод работников на другое место.

Применение внутренних источников положительно сказывается на микроклимате предприятия и позволяет уменьшить расходы по подготовке кадров.

При подборе кадров решающим фактором является квалификация.

При приеме на работу персонал проходит собеседование или тестирование для оценки кандидата на занимаемую должность. Тестирование одними и теми же способами ставит всех претендентов в одинаковые условия.

Тесты подразделяются на четыре группы: умственных способностей, тесты навыков, профессиональные тесты, тесты индивидуальности. Кроме того, на некоторых предприятиях работники проходят испытания.

Наиболее распространенной формой найма на работу является контрактная система, заключенная письменно. В контракте предусматриваются все права и обязанности сторон, в некоторых отдельных случаях, конкретизируются условия применительно к индивидуальному случаю.

**Планирование кадров**должно ответить на следующие вопросы:

* какое количество персонала и какой квалификации требу­ется;
* когда и на какой период времени;
* где и на каком участке производства.

Факторы, оказывающие влияние на потребность в кадрах, можно разделить на две группы:

* внешние ( к ним можно отнести конъюнктуру рынка, структуру рынка, конкуренцию, социально-экономическое поло­жение в стране и др.);
* внутренние (к ним можно отнести уровень технологии, уро­вень организации труда, простои, изменение программы и др.).

Также немаловажное значение имеют такие факторы, как те­кущая и перспективная потребность в кадрах.

Текущая определяется рамками одного года, а перспектив­ная – более длительными сроками.



*Рис. 6.1 Планирование потребности в кадрах*

Исходными данными при планировании численности кадро­вого состава служат производственная программа, штатное рас­писание, план проведения организационно-технических меро­приятий, движение кадров, их текучесть, бюджет рабочего вре­мени.

Предприятия должны стремиться к установлению оптималь­ной численности работающих, чтобы обеспечить минимальные затраты живого труда.

Большое значение при расчетах численности имеет определе­ние баланса рабочего времени. Он составляется по предприятию в целом, иногда для каждой группы рабочих. Цель расчета баланса рабочего времени – установление эффективного полезно­го фонда времени одного работающего в год. Он рассчитывается как произведение числа рабочих дней в году и средней продол­жительности рабочего дня в часах.

Определение численности работников осуществляется раз­личными методами: по трудоемкости, нормам обслуживания и числу рабочих мест.

Метод расчета по трудоемкости. Численность определяется делением установленного объема работ в нормочасах на полез­ный фонд времени одного работающего в часах и на процент вы­полнения норм. Также численность может быть установлена пу­тем деления намеченного объема продукции в натуральном вы­ражении на планируемую норму выработки этой продукции в расчете на одного рабочего на предприятии.

Расчет потребности в инженерно-техническом персонале ве­дется на основе целей деятельности предприятия, структуры и схемы управления им и др.

Планирование кадров тесно взаимосвязано с их отбором.

Отбор персонала осуществляется из двух источников: внеш­него и внутреннего:

* использование *внешнего источника*предполагает комплек­тование кадров извне. При этом применяются различные средства массовой информации, региональные службы за­нятости, обращения в учебные заведения;
* большинство предприятий стремится учитывать свои *внутренние возможности*при удовлетворении потребно­сти в кадрах. *К*ним можно отнести перевод работающих сотрудников на другое место работы, перемещение по слу­жебной лестнице, подготовка рабочих через систему про­изводственно-бригадного обучения. Преимуществом использования внутреннего источника является его эко­номичность. К недостаткам этого метода можно отнести производственную замкнутость, то есть отсутствие при­тока людей с новыми взглядами, менее широкие возмож­ности выбора.

Подбор кадров осуществляется на основе определенных принципов и методов. Для каждой должности решающим факторов будет квалификация.



*Рис. 6.2 Схема отбора персонала*

Наиболее приемлемой для рыночных условий является фор­ма найма работника на основе контракта, т.е. срочного трудового договора, заключенного письменно. Данная форма позволяет предусмотреть все права и обязанности сторон, конкретизиро­вать отдельные условия применительно к индивидуальному слу­чаю.

В контракте должны быть оговорены такие условия:

1. Место, род и срок деятельности.
2. Режим труда и отдыха.
3. Техническая обеспеченность труда.
4. Обязанность администрации по оплате труда.
5. Предоставление социальных льгот.
6. Возможность повышения квалификации.
7. Ответственность за неисполнение обязанностей по кон­тракту.
8. Основание для расторжения контрактов.
9. Порядок рассмотрения трудовых споров.

В случаях, не оговоренных контрактом, стороны должны ру­ководствоваться действующим трудовым законодательством.

Под ***движением персонала***предприятия понимают изменение численности работников предприятия в связи с приемом на работу и увольнением.

Для оценки кадровой политики фирмы определяют общее число принятых и выбывших работников, а также строят распределения по источникам поступления и направлениям выбытия.

Среди источников поступления рабочей силы обычно выделяют: принятых по инициативе предприятия; принятых по направлению служб занятости; принятых по путевкам после окончания учебных заведений; принятых в порядке перевода из других предприятий.

Выбытие работников может быть связано с призывом в армию, поступлением в учебные заведения с отрывом от производства, переводом на другие предприятия, окончанием срока договора найма, выходом на пенсию, смертью работника, сокращением штатов, собственным желанием работника, прогулами и другими нарушениями трудовой дисциплины.

Движение персонала предприятия характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

К ***абсолютным показателям***относятся:

– ***оборот по приему***(***Чприн***) *–*численность работников, зачисленных в отчетном периоде в данную организацию приказом о приеме на работу.

– ***оборот по увольнению***(***Чвыб***) *–*численность работников, оставивших работу в данной организации, уход или перевод которых оформлен приказом, а также выбывших в связи со смертью. Выделяют необходимый и излишний оборот рабочей силы. ***Излишний оборот,***называемый также***текучестью кадров,***включает увольненияпо собственному желанию и за нарушения трудовой дисциплины. ***Необходимый оборот*** характеризует увольнения по всем остальным причинам.

– ***оборот кадров***(***Ок****) –*совокупность принятых на работу (зачисленных в списочный состав) и выбывших работников:

*Ок = Чприн + Чвыб*.

***Относительные показатели***, характеризующие интенсивность движения персонала предприятия за определенный период:

– коэффициент общего оборота – отношение совокупности числа принятых и выбывших работников за отчетный период к среднесписочной численности работников за этот период:



– ***коэффициент оборота по приему****–*отношение числа принятых на работу за отчетный период к среднесписочной численности:



– ***коэффициент оборота по выбытию****–*отношение числа выбывших за отчетный период к среднесписочной численности;



– ***коэффициент текучести*** – отношение числа выбывших за определенный период работников по причинам, относимым к текучести кадров, к среднесписочному числу работников за этот период:



– ***коэффициент постоянства кадров***– отношение численности работников, состоящих в списочном составе весь отчетный год, к списочной численности работников на конец периода:



– ***коэффициент замещения****–*отношение разности принятых и выбывших работников к среднесписочной численности:



– ***коэффициент восполнения работников*** как отношение числа принятых работников за период к числу выбывших:



Под движением персонала понимается и смена сферы приложения труда, рода деятельности, производственных функций работников. Выделяют ***профессиональное движение****–*переход к другой специальности или овладение новой профессией; ***квалификационное движение****–*изменение квалификации (разряда) работника; ***расширение функций работника****–*движение кадров, обусловленное профессиональным ростом работников и созданием организационных, материальных и моральных предпосылок для расширения зоны трудовой деятельности (совмещение профессий, многостаночное обслуживание и т. д.).

**Тема 2.3. Трудовые ресурсы предприятия**

**Лекция №15. «Рабочее время и его использование»**

**План:**

1. Рабочее время и его использование.

Фонд времени, его структура и показатели его использования влияют на организацию производственного процесса и производительность труда. Статистика рабочего времени непосредственно связана со статистикой заработной платы и статистикой социального страхования. Информация о рабочем времени необходима для анализа использования рабочей силы, изучения условий труда, разработки и заключения коллективных трудовых соглашений.

Рабочее время лиц, работающих по найму, регулируется трудовым законодательством, в соответствии с которым продолжительность нормальной рабочей недели составляет 40 ч, а для несовершеннолетних и лиц, работающих в тяжелых условиях, — 36 ч в неделю. Для некоторых категорий работников, занятых на особо тяжелых работах, устанавливается менее продолжительная рабочая неделя.

При учете рабочего времени основными единицами являются человеко-час и человеко-день. На практике применяются и более крупные единицы времени, такие, как человеко-месяц и человеко-год, но они эквивалентны показателям среднесписочного числа работников за соответствующие периоды.

Отработанным человеко-часом является 1 час работы работника на своем рабочем месте. Отработанным человеко-днем считается явка работника на работу и тот факт, что он приступил к работе независимо от продолжительности рабочего времени.

В статистике учитывается несколько фондов времени.

Календарный фонд времени рассчитывается как в человеко-днях, так и в человеко-часах. При определении календарного фонда времени в человеко-днях он равен сумме списочной численности работников предприятия или организации за все календарные дни периода (месяца или года), а при определении в человеко-часах — фонд в человеко-днях следует умножить на среднюю нормальную продолжительность рабочего дня, которая определяется по формуле средней арифметической взвешенной исходя из нормальной продолжительности рабочего дня, установленной для каждой категории персонала.

Календарный фонд времени представляет собой так называемое располагаемое время, которое, естественно, не может быть использовано в производственной деятельности. Календарный фонд состоит из человеко-дней явок на работу и неявок на работу по всем причинам. Исходя из этого календарный фонд (но только в человеко-днях) может быть определен как сумма человеко-дней явок и неявок по всем причинам. Календарный фонд используется для определения среднесписочной численности работников.

Календарный фонд времени включает время, приходящееся на установленные по закону ежегодные очередные отпуска работников, а также выходные и праздничные дни.

Если из календарного фонда вычесть человеко-дни, приходящиеся на выходные и праздники, то можно определить *табельный фонд времени.*

Если в свою очередь из табельного фонда вычесть человеко-дни, приходящиеся на очередные отпуска, то получим *максимально возможный фонд рабочего времени*. Максимально возможный фонд рабочего времени представляет собой рабочее время, которым может располагать предприятие или организация при стопроцентной явке работников, т. е. это время, теоретически предназначенное для работы.

Время, теоретически предназначенное для работы, состоит из фактически отработанного рабочего времени в течение нормального периода работы (урочное время) и рабочего времени, не использованного в течение периода.

Статистика реально отработанного времени должна включать:

а) часы, фактически отработанные в течение нормального периода работы;

б) время, отработанное сверх нормального периода работы и обычно оплачиваемое поставкам, превышающим нормальные ставки (сверхурочные часы работы);

в) время, затраченное на рабочем месте на такие виды работ, как подготовка рабочего места, ремонт, уход и подготовка оборудования, заполнение квитанций, карточек, накладных;

г) часы, проведенные на рабочем месте во время простоев по причинам временного отсутствия работы, остановки оборудования, несчастного случая, или время, проведенное на рабочем месте, в течение которого не было произведено никакой работы, но за которое была произведена оплата на основе контракта о найме;

д) время на короткие периоды отдыха на рабочем месте, включая перерыв на чай.

Следует отметить, что согласно международному стандарту фактически отработанное время включает:

во-первых, время простоев, когда работник находился на рабочем месте, но не работал по разнообразным техническим или технологическим причинам. Время простоев означает потерю рабочего времени в случае присутствия работника на рабочем месте.

во-вторых, сверхурочное время. Поскольку это время, которое отработано сверх времени, теоретически предназначенного для работы, то оно должно всегда учитываться отдельно. В этих условиях переработка сверх установленного законом либо трудовым соглашением рабочего времени в одном периоде компенсируется свободным временем в другом периоде или наоборот.

Рабочее время, не использованное в течение периода по уважительным причинам, состоит из неявок по причине болезни, учебных отпусков, выполнения государственных и общественных обязанностей и прочих неявок, предусмотренных законом.

К причинам не использования рабочего времени относятся административные отпуска и работа в режиме неполного рабочего дня или неполной рабочей недели по решению администрации, а также трудовые конфликты.

На основе данных баланса можно рассчитать показатели использования фондов времени.

Коэффициент использования максимально возможного фонда рабочего времени равен:



где Тф— фактически отработанные часы в урочное время

Тмвф - максимально возможный фонд рабочего времени. Данный показатель используется для анализа использования рабочего времени на предприятии и в отдельных его подразделениях, а также времени на предприятиях отрасли.

Коэффициент использования табельного фонда времени равен:



где Ткф— табельный фонд времени.

Табельный фонд времени целесообразно применять для сопоставления уровней использования рабочего времени при межотраслевых сопоставлениях. Использование для этих целей коэффициента Кмвф нежелательно, поскольку продолжительность очередных отпусков для работников, занятых в различных отраслях, весьма резко отличается.

*Коэффициент использования календарного фонда* равен:



где Ткф— календарный фонд времени.

Этот коэффициент используется как для анализа и сопоставления степени использования рабочего времени на уровне предприятий, отраслей и экономики в целом, так и при международных сопоставлениях использования рабочего времени.

Для оценки использования рабочего времени рассчитывается коэффициент использования рабочего периода, который равен:



где Дф - срднее число дней, отработанных одним работником

за период;

Дн — число дней, которые должен был отработать один

работник за период по режиму работы предприятия.

Среднее число дней, отработанных одним работником, определяется как отношение общего числа отработанных человеко-дней к среднесписочной численности работников.

Для характеристики использования рабочего дня рассчитывается коэффициент использования рабочего дня, который равен соотношению между фактической продолжительностью рабочего дня и средней установленной продолжительностью рабочего дня. При этом следует иметь в виду, что по данным учета отработанного времени можно получить две характеристики средней фактической продолжительности рабочего дня. Средняя фактическая продолжительность рабочего дня определяется как соотношение между отработанными человеко-часами и отработанными человеко-днями, а средняя фактическая урочная продолжительность рабочего дня — как соотношение между фактически отработанными человеко-днями в урочное время и фактически отработанными человеко-днями.

При анализе степени использования рабочего дня применяется именно фактическая урочная продолжительность рабочего дня:



где К рд — коэффициент использования рабочего дня;

tфу — средняя фактическая урочная продолжительность

рабочего дня;

tн— средняя установленная продолжительность рабочего дня. Используя коэффициенты использования рабочего периода и рабочего дня, можно рассчитать интегральный показатель использования рабочего времени:



С помощью интегрального коэффициента определяется удельный вес общих потерь рабочего времени, часть из которых являются целодневными, а часть — внутрисменными.

Средняя продолжительность рабочей недели может быть рассчитана как отношение количества отработанных человеко-часов работниками за неделю к их среднесписочной численности за эту неделю

Коэффициент сменности, рассчитанный на определенную дату, равен:



При исчислении коэффициента сменности за календарный период он равен:



Коэффициент использования сменного режима определяется как отношение коэффициента сменности к числу смен при режиме работы предприятия С:



В том случае, если в наиболее заполненную смену используются не все рабочие места, то рассчитывается коэффициент использования рабочих мест в наибольшую смену (Кирм). При расчете на определенную дату он определяется по формуле:



При расчете за календарный период он равен:



Интегральный показатель использования рабочих мест определяется как произведение коэффициента использования сменного режима на коэффициент использования рабочих мест в наибольшую смену:



Отсутствие достаточной информации об использовании рабочего времени не позволяет отслеживать и контролировать эти процессы.

**Тема 2.4. Оплата труда**

**Лекция №16 «Мотивация труда. Оплата труда в современных условиях»**

**План:**

1. Мотивация труда.
2. Оплата труда в современных условиях.

*Мотивация труда - это стимулирование работника или группы работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их собственных потребностей.*

На предприятии необходимо создавать такие условия, чтобы работники воспринимали свой труд как осознанную деятельность, являющуюся источником самосовершенствования, основой их профессионального и служебного роста.

Главные рычаги мотивации - стимулы (например, заработная плата) и мотивы (внутренние установки человека).

Отношение к труду определяется системой ценностей человека, условиями труда, созданными на предприятии и применяемыми стимулами.

Система мотивации на уровне предприятия должна гарантировать: - занятость всех работников трудом; - предоставление равных возможностей для профессионального и служебного роста; - согласованность уровня оплаты с результатами труда; - создание условий безопасности труда; - поддержание в коллективе благоприятного психологического климата и др.

Методы мотивации можно классифицировать на: 1) экономические (прямые) - повременная и сдельная оплата труда; премии за качественные и количественные показатели труда; участие в доходах предприятия; оплата обучения и др.; 2) экономические (непрямые) - предоставление льгот в оплате жилья, транспортного обслуживания, питания на предприятии; 3) неденежные - повышение привлекательности труда, продвижение по службе, участие в принятии решений на более высоком уровне, повышение квалификации, гибкие рабочие графики выхода на работу и др.

Основными формами мотивации работников предприятия являются:

1. Заработная плата, как объективная оценка вклада работника в результаты деятельности предприятия.

2. Система внутрифирменных льгот работникам: эффективное премирование, доплаты за стаж, страхование здоровья работников за счет предприятия, предоставление беспроцентных ссуд, оплата расходов на проезд к месту работы и обратно, льготное питание в рабочей столовой, продажа продукции своим работникам по себестоимости или со скидкой; увеличение продолжительности оплачиваемых отпусков за определенные успехи в работе; более ранний выход на пенсию, предоставление права выхода на работу в более удобное для работников время и т.д.

3. Мероприятия, повышающие привлекательность и содержательность труда, самостоятельность и ответственность работника.

4. Устранение статусных, административных и психологических барьеров между работниками, развитие доверия и взаимопонимания в коллективе.

5. Моральное поощрение работников.

6. Повышение квалификации и продвижение работников по службе.

***Современная политика оплаты труда***

*Оплата труда - это вознаграждение, исчисленное, как правило, в денежном выражении, которое по трудовому договору собственник либо уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную им работу.*

Размер оплаты труда зависит от сложности и условий выполняемой работы, профессионально-деловых качеств работника, результатов его труда и хозяйственной деятельности предприятия.

Расходы на оплату труда состоят из:

1) основной заработной платы - вознаграждения за выполненную работу в соответствии с установленными нормами труда. Она устанавливается в виде тарифных ставок (окладов) и сдельных расценок для рабочих и должностных окладов для служащих;

2) дополнительной заработной платы - вознаграждения за труд сверх установленной нормы, за трудовые успехи и изобретательность и за особые условия труда. В нее входят доплаты, надбавки, гарантийные и компенсационные выплаты, предусмотренные действующим законодательством; премии, связанные с выполнением производственных заданий и функций;

3) других поощрительных и компенсационных выплат в форме вознаграждений по итогам работы за год, премии по специальным системам и положениям, компенсационные и другие денежные и материальные выплаты, не предусмотренные актами действующего законодательства либо которые проводятся сверх установленных указанными актами норм.

В основу организации оплаты труда положены следующие основные принципы: - осуществление оплаты труда в зависимости от количества и качества труда; - дифференциация заработной платы в зависимости от квалификации работника, условий труда и отраслевой принадлежности предприятия; - систематическое повышение реальной заработной платы, т.е. превышение темпов роста номинальной заработной платы над инфляцией; - превышение темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы; - предоставление предприятиям максимальной самостоятельности в вопросах организации и оплаты труда.

Оплата труда обеспечивает нормальное воспроизводство рабочей силы (воспроизводительная функция) и мотивирует работников для эффективных действий на своем рабочем месте (стимулирующая функция).

Организация оплаты труда на предприятии состоит из следующих элементов: формирование фонда оплаты труда; нормирование труда; установление тарифной системы; выбор форм и систем оплаты труда.

Государственная политика оплаты труда реализуется путем установления: минимальной заработной платы; государственных норм и гарантий в оплате труда (за работу в сверхурочное время, праздничные и выходные дни и за время выполнения государственных обязанностей); условий определения части дохода предприятия, направляемого на оплату труда; межотраслевых соотношений в оплате труда; условий и размеров оплаты труда в бюджетных организациях и учреждениях; максимальных размеров должностных окладов руководителей государственных предприятий; уровня налогообложения предприятий и доходов работников.

Минимальная заработная плата регулируется с учетом уровня экономического развития, уровня производительности труда, уровня средней заработной платы и стоимостной величины минимального потребительского бюджета (черты малообеспеченности).

Реализация политики оплаты труда осуществляется на основе договорного регулирования путем заключения системы тарифных соглашения на трех уровнях: - межотраслевом (генеральное тарифное соглашение); - отраслевом или региональном; - производственном (тарифное соглашение как составная часть коллективного договора).

*Тарифное соглашение - это договор между представителями сторон переговоров по вопросам оплаты труда и социальных гарантий*, предметом которого на уровне предприятия являются: формы и системы оплаты труда для различных категорий работников; минимальная тарифная ставка; размеры тарифных ставок и должностных окладов по разрядам работ и должностям работников; виды и размеры доплат, надбавок, премий и др.

**Тема 2.4. Оплата труда**

**Лекция №17 «Формы и системы оплаты труда»**

**План:**

1. Формы и системы оплаты труда

В современном понимании формы и системы оплаты труда можно определить как организационно-экономические механизмы соотнесения затрат и результатов труда работника с размером причитающейся ему заработной платы. **Формы оплаты труда** представляют собой способы установления зависимости размера заработной платы работников от затраченного ими общественно необходимого труда с помощью совокупности показателей, отражающих результаты труда и фактически затраченное время.

Основными измерителями затрат труда являются: рабочее время, то есть продолжительность дней, часов, в течение которых работник занят производительной работой, или количество изготовленной продукции (выполненных операций). Такому делению измерителей затрат труда соответствуют и **две формы** заработной платы: сдельная и повременная.

**При этом основные функции форм оплаты труда заключаются в том, что они предопределяют:**

- каким способом оценивается мера труда (измеряется труд для его оплаты): через рабочее время, продукт труда, его реализацию;

- какие свойства (результаты) труда учитываются при этом: коллективные (индивидуальные) конечные результаты;

- какой характер функциональной зависимости устанавливается между мерой труда и его оплатой;

- в какой пропорции измеряется оплата (или часть ее) в зависимости от тех или иных свойств (результатов) труда.

При **сдельной оплате** труда заработная плата работнику (или их группе) начисляется за каждую единицу изготовленной продукции (изделий) или выполненной работы (выраженной в производственных операциях, штуках, килограммах, кубических метрах и т.д.). При повременной оплате - по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное время.

Выбор той или иной формы оплаты труда обычно обусловливается особенностями технологии и организации производства, обеспечения качества продукции, форм организации труда и обеспечения рабочей силы. Но все эти факторы характеризуют формы оплаты труда в основном лишь с точки зрения технических условий и возможностей разграничения сферы их применения. Повременная оплата труда вводится там, где невозможно использовать сдельную.

Действительно, главным признаком размежевания двух форм оплаты труда является возможность количественного измерения производительности труда как отношения объема продукции в натуральном выражении к затратам рабочего времени. Именно такая возможность лежит в основе сдельной оплаты. При повременной оплате речь может идти в лучшем случае лишь от оценки эффективности труда как соотношения стоимостных измерителей результатов и затрат.

Каждая форма заработной платы в соответствии с принципами построения подразделяется на системы.

**Под системой оплаты труда** понимается способ исчисления размера заработной платы, которая подлежит выплате работнику за результаты затраченного им общественно-необходимого труда. Назначение системы - обеспечить установление правильных соотношений между мерой труда и мерой его оплаты.

Сдельная форма оплаты труда у нас преобладает, тогда как за рубежом – повременная, с установлением норм и нормированных заданий. По ней оплачивается труд 60% рабочих в зависимости от количества изготовленной продукции или объема выполненной работы. Она материально заинтересовывает работника в результатах труда, его производительности, стимулирует рост квалификации, способствует более полному использованию оборудования и рабочего времени.

**Сдельная оплата труда наиболее эффективна в следующих случаях:**

- когда существуют количественные показатели выработки в натуральных измерителях и возможность достоверного учета результатов труда;

- научно-обоснованное нормирование труда;

- созданы возможности для перевыполнения норм без нарушения технологического процесса;

- создана четкая организация обслуживания рабочих мест, исключая простои;

- осуществлена качественная и современная техническая подготовка производства.

В зависимости от особенностей технико-организационных условий и задач, стоящих перед предприятием, применяются следующие **системы сдельной формы**: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, и аккордная.

По способам начисления заработной платы системы оплаты труда делятся на индивидуальные, при которых заработная плата начисляется каждому рабочему в отдельности, и коллективные, при которых заработная плата начисляется бригаде.

Коллективная (бригадная) сдельная оплата труда используется при коллективных формах его организации, когда производственный процесс осуществляется несколькими рабочими или бригадой, между которыми нет полного разделения труда и развито совмещение профессий. Она заинтересовывает бригаду в увеличении выпуска продукции на конечной операции, развивает чувство взаимопомощи, способствует совмещению профессий, росту квалификации.

В основе сдельных систем заработной платы лежит сдельная расценка, выражающая размер заработной платы по каждой работе или операции за единицу продукции. Сдельные расценки (Рс) определяются исходя из норм выработки (Вн) или норм времени (t) по формулам:

**Рс = Сч / Вн или Р = Сч \* t,**

где: **Сч** – часовая тарифная ставка, соответствующая разряду, к которому отнесена данная работа, руб.

В массовом и крупносерийном производствах применяются, преимущественно, нормы выработки, а в индивидуальном и мелкосерийном – нормы времени.

При бригадной оплате труда сдельная расценка устанавливается суммарно за всю выполненную работу, а затем бригадный заработок распределяется с учетом вклада каждого.

Основой сдельнойоплаты труда является **прямая сдельная система**, при которой заработок рабочего при индивидуальной оплате прямо пропорционален количеству изготовленной продукции и определяется как произведение количества продукции на сдельную расценку. При этом расценка за единицу выработанной продукции не изменяется в зависимости от выполнения норм выработки. Индивидуальная сдельная система оплаты труда рациональна при детальном разделении труда, когда определенную операцию выполняет один рабочий. Она проста, эффективна, понятна каждому.

Разновидностью сдельной оплаты труда является **сдельно-премиальная**система оплаты труда, при которой заработок складывается из оплаты по прямым сдельным расценкам и премии за выполнение качественных и количественных показателях. Размер премии устанавливается в процентах от основного заработка.

**Сдельно-прогрессивная** система предусматривает оплату изготовленной продукции в пределах норм по прямым сдельным расценкам, а оплату продукции сверх норм – по повышенным расценкам. Степень повышения регламентируется специальной шкалой, в которой показывается процент увеличения основной расценки в зависимости от перевыполнения исходной базы. За исходную базу принимается уровень фактического выполнения норм за последних три месяца, но не ниже установленных.

Например, при выполнении норм выработки в среднем на 110% сдельная расценка на изготовленную продукцию сверх выполнения нормы от 110 до 115% может увеличиваться на 20%, при выполнении свыше 115% до 125% - на 40%, свыше 125 до 140% - на 70% и свыше 140% расценка увеличивается на 100%. Эта система применяется редко и на непродолжительное время на узких участках основного производства при условии увеличения выпуска продукции.

**Косвенно–сдельная система** оплаты труда применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих. Заработная плата этой категории работников устанавливается в зависимости от результатов труда, обслуживаемых ими основных рабочих, бригад, участков. По этой системе может оплачиваться труд наладчиков станков, рабочих, занятых на внутризаводском транспорте и обслуживании оборудования. Косвенно-сдельная оплата целесообразна при условии, когда производительность и качество труда вспомогательных рабочих способствует росту производительности труда основных. Определение заработной платы вспомогательных рабочих производится по сдельным расценкам по каждому объекту обслуживания на единицу работы, выполняемой основными рабочими.

Особой разновидностью сдельной формы является **аккордная**оплата труда, при которой время выполнения и оплата устанавливаются не по отдельным операциям, а по всей работе в целом и распределяется по исполнителям в соответствии с вкладом каждого. Эта система применяется в исключительных случаях, когда работы носят срочный и неотложный характер.

**Повременная форма** заработной платы предусматривает оплату труда в зависимости от затраченного времени и тарифной ставки. Она применяется там, где экономически нецелесообразно детально нормировать и учитывать труд, где выработка определяется принятым технологическим режимом и главным является высокое качество продукции.

Повременная плата подразделяется на два вида – простую повременную и повременно-премиальную. При простой повременной заработок определяется произведением тарифной ставки работника и отработанного времени. Специалисты и служащие получают должностной оклад, а рабочий – тарифную ставку.

При повременно-премиальной системе работник к окладу и тарифной заработной плате может получить премию за достижение определенных количественных и качественных показателей. Эта система материально заинтересовывает в повышении количества и качества труда.

На многих предприятиях применяются системы, сочетающие элементы индивидуальной и бригадной оплаты. Оплата труда специалистов и служащих имеет свои особенности. Их труд, как правило, не может нормироваться и поэтому оплачивается повременно за выполнение определенного круга обязанностей на основе штатно-окладной или контрактной оплаты труда. В целях более полного учета в должностных окладах различий квалификации, сложности и ответственности выполняемых работ установлено квалификационное категорирование. Категории присваиваются персонально каждому специалисту и отражают степень фактической квалификации, результативность его труда, уровень деловых качеств, умение самостоятельно и творчески выполнять порученную работу. Квалификационные категории устанавливаются на основе аттестации.

**Тема 2.4. Оплата труда**

**Лекция №18 «Фонд оплаты труда и его структура»**

**План:**

1. Фонд оплаты труда и его структура

Средства, направляемые на потребление, объединяют денежные и натуральные выплаты, носящие индивидуальный характер. В состав средств, направляемых на потребление, включаются: средства фонда оплаты труда.

В состав фонда заработной платы включаются начисленные предприятием, учреждением, организацией суммы оплаты труда в денежной и натуральной формах за отработанное и неотработанное время, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, премии и единовременные поощрительные выплаты, а также выплаты на питание, жилье, топливо, носящие регулярный характер.

Включению в фонд заработной платы, в частности, подлежат:

1) Оплата за отработанное время:

- заработная плата, начисленная работникам по тарифным ставкам и окладам за отработанное время;

- заработная плата, начисленная за выполненную работу работникам по сдельным расценкам. В процентах от выручки от выполнения работ и оказания услуг;

- премии и вознаграждения, носящие регулярный или периодический характер независимо от источников их выплаты;

- стимулирующие доплаты и надбавки к тарифным ставкам и окладам (за профессиональное мастерство, совмещение профессий и должностей, допуск к государственной тайне и т. п.);

- ежемесячные или ежеквартальные вознаграждения (надбавки) за выслугу лет, стаж работы;

- компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда;

- выплаты, обусловленные районным регулированием платы труда: по районным коэффициентам;

- доплаты за работу во вредных или опасных условиях на тяжелых работах; доплаты за работу в ночное время;

- оплата работы в выходные и праздничные дни; оплата сверхурочной работы; оплата работника за дни отдыха (отгулы), предоставленные в связи с работой сверх нормальной продолжительности рабочего времени и в других случаях, установленных законодательством;

- оплата труда квалифицированных рабочих , руководителей , специалистов предприятий и организаций, освобожденных от основной работы и привлекаемых для подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников;

- оплата специальных перерывов в работе;

- выплата разницы в окладах работникам, трудоустроенным из других предприятий и организаций, с сохранением в течение определенного срока размеров должностного оклада по предыдущему месту работы; выплата разницы в окладах при временном заместительстве;

- оплата труда лиц, принятых на работу по совместительству;

2) Оплата за неотработанное время:

- оплата ежегодных и дополнительных отпусков (без денежной компенсации за неиспользованный отпуск);

- оплата дополнительно предоставленных по коллективному договору (сверх предусмотренных законодательством) отпусков работникам;

- оплата льготных часов подростков;

- оплата учебных отпусков, предоставленных работникам, обучающимся в образовательных учреждениях;

- оплата на период обучения работников, направленных на профессиональную подготовку, повышение квалификации или обучение вторым профессиям;

- оплата на период обучения работников, направленных на профессиональную подготовку, повышение квалификации или обучение вторым профессиям;

- оплата труда работников, привлекаемых к выполнению государственных или общественных обязанностей;

- оплата работникам-донорам за дни обследования, сдачи крови;

- оплата простоев не по вине работника; оплата за время вынужденного прогула;

3) Единовременные поощрительные выплаты:

- единовременные (разовые) премии независимо от источников их выплаты;

- вознаграждение по итогам работы за год, годовое вознаграждение за выслугу лет (стаж работы);

- материальная помощь, предоставленная всем или большинству работников;

- дополнительные выплаты при предоставлении ежегодного отпуска (сверх нормальных отпускных сумм в соответствии с законодательством.);

- денежная компенсация за неиспользованный отпуск;

- стоимость бесплатно выдаваемых работникам в качестве поощрения акций или льгот по приобретению акций;

- другие единовременные поощрения, включая стоимость подарков;

4) Выплаты на питание, жилье, топливо.

В фонд потребления входят, но не включаются в состав средств, направляемых на потребление: затраты на командировочные расходы, надбавки к зарплате взамен суточных работникам, направляемым для выполнения монтажных, наладочных и строительных работ, стоимость спецодежды, спецпитания, выплаты за счет средств фонда социальной защиты, включая пособия по временной нетрудоспособности, по беременности, по уходу за ребенком, пенсии, возмещение причиненного ущерба, а также расходы за счет чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Всю начисленную на предприятии заработную плату можно подразделить на следующие виды:

- основная заработная плата;

- дополнительная заработная плата;

- премии, вознаграждения по итогам работы за год.

Основная заработная плата начисляется в зависимости от принятых на предприятии форм оплаты труда. Основная заработная плата согласно действующему трудовому законодательству не должна выплачиваться работникам реже, чем два раза в месяц.

Дополнительная заработная плата начисляется на основании документов, подтверждающее право работника на оплату за неотработанное время. К таким выплатам относятся:

- оплата основного, дополнительного или учебного отпуска;

- компенсация за неиспользованный отпуск;

- выплаты выходного пособия при увольнении;

- выплаты при направлении работника на курсы повышения квалификации;

- оплата времени выполнения государственных обязанностей;

- прочие выплаты согласно действующему законодательству.

Выплаты работнику дополнительной заработной платы производятся в сроки, определенные действующим законодательством.

Вознаграждение по результатам финансово-хозяйственной деятельности предприятия выплачиваются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, за вычетом средств, направляемых на потребление. Размер вознаграждения устанавливается по нормативу, определяемому как соотношение 12-ти месячных окладов к сумме указанной прибыли за предшествующий календарный год. Периодичность выплаты вознаграждения определяется предприятием самостоятельно.

**Тема 2.4. Оплата труда**

**Лекция №19 «Методика расчета налогов»**

**План:**

1. Методика расчета налогов

Применяемые методики определения налоговой нагрузки различаются, как правило, только по двум основным направлениям:

- по структуре налогов, включаемых в расчет при определении налогового бремени;

- по показателю, с которым сравнивают уплачиваемые налоги.

**Методика 1.** Общепринятой методикой определения налогового бремени на организации является порядок расчета, разработанный Минфином России, согласно которому уровень налоговой нагрузки представляет собой отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации:

НН = (НП / В + ВД) x 100%, где НН - налоговая нагрузка на организацию; НП - общая сумма всех уплаченных налогов; В - выручка от реализации продукции (работ, услуг); ВД - внереализационные доходы.
Такой расчет не позволяет определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени, поскольку рассчитанная по этой методике налоговая нагрузка характеризует только налогоемкость произведенной продукции (работ или услуг) и не дает реальной картины налогового бремени налогоплательщика.

**Методика 2.**Существует иная методика расчета налоговой нагрузки, согласно которой: - сумма уплаченных налогов и платежей во внебюджетные фонды увеличивается на сумму недоимки по налоговым платежам.

Вновь созданная стоимость продукции организации может быть определена по формулам:

ВСС = В - МЗ - А + ВД – ВР или ВСС = ОТ + НП + ВП + П,

где ВСС - вновь созданная стоимость; В - выручка от реализации продукции, работ или услуг (с учетом НДС); МЗ - материальные затраты; А - амортизация; ВД - внереализационные доходы; ВР - внереализационные расходы (без налоговых платежей); ОТ - оплата труда; НП - налоговые платежи; ВП - платежи во внебюджетные фонды; П - прибыль организации.

Относительная налоговая нагрузка в этом случае определяется по формуле:

ОНН = (АНН / ВСС) x 100%

**Методика 3.** Существует методика, основанная на включении в состав налоговой нагрузки количества налоговых платежей, их структуры и механизма взимания.

По этой методике показатель налоговой нагрузки определяется как отношение всех налогов к сумме источника средств для их уплаты:

НН = (Сумма (НП + ВП) / Сумма ИС) x 100%, где Сумма (НП + ВП) - сумма начисленных налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды; Сумма ИС - сумма источника средств для уплаты налогов.

В сумму налоговых платежей включаются все налоги, уплачиваемые организацией, с учетом налога на доходы физических лиц.Эта методика предполагает рассчитывать налоговую нагрузку по группам налогов в соотношении с соответствующим источником уплаты. Общим показателем для всех налогов является добавленная стоимость, которая исчисляется по формулам:

ДС = В – МЗ или ДС = ОТ + НП + ВП + П + А, где ДС - добавленная стоимость.

Данная методика в отличие от предыдущей не предполагает исключения из добавленной стоимости амортизационных отчислений.

**Методика 4.** Следующая методика позволяет определять налоговую нагрузку как функцию типа производства, изменяющуюся в зависимости от колебаний затрат на материальные ресурсы, оплату труда или амортизацию.

ДС = А + (ОТ + ЕСН) + НДС + П, где ДС - добавленная стоимость; А - амортизация; ОТ - оплата труда; ЕСН - единый социальный налог; НДС - налог на добавленную стоимость; П - прибыль.

Выручка определяется как сумма добавленной стоимости и материальных затрат по формуле:

В = ДС + МЗ.

Сумма основных налогов, уплачиваемых организацией, позволяет определить налоговую нагрузку как долю добавленной стоимости, расходуемую организацией на налоговые платежи, по формуле:

НН = НДС + страховые взносы + Нп + Нпр .

Таким образом, по этой методике сумма налогов соотносится с добавленной стоимостью, то есть с источником дохода, но при этом в расчет включен налог на доходы физических лиц и не учитывается влияние таких налогов, как налог на имущество, платежи за пользование природными ресурсами, земельный налог.

**Тема 2.5. Результаты финансовой деятельности**

**Лекция №20 «Финансовые ресурсы. Понятие и виды издержек, их классификация»**

**План:**

1. Финансовые ресурсы.
2. Понятие и виды издержек, их классификация.

***Финансовые ресурсы****-*это совокупность фондов денежных средств находящихся в распоряжении хозяйствующих субъектов, государства, домашних хозяйств, т.е. это деньги, обслуживающие финансовые отношения. Они образуются в процессе материального пр-ва, где создается новая стоимость и возникают ВВП и НД. Поэтому объем финансовых ресурсов зависит от величины ВВП и НД.

**Субъектами финансовых ресурсов выступают:**домохозяйства; предприятия, объединения, компании и т.д., т.е. ЮЛ, владеющие децентрализованными финансовыми ресурсами (денежные отношения, опосредующие кругооборот денежных фондов предприятий и домохозяйств); государство в форме различных бюджетов и ВБФ-ов.

Соотношение между ними определяется рыночными отношениями. Чем больше самостоятельности у физ. и ЮЛ, тем больше возможности у них формирования финансовых ресурсов. В свою очередь, это обеспечивает увеличение поступлений финансовых ресурсов государству. Оптимальное соотношение между ними определяется государством на основе научно обоснованного расчета, заложенного в социально-эк-ких прогнозах страны.

***Объектами*** финансовых ресурсов являются финансовые отношения, в результате действия которых образуются целевые денежные фонды.

**Они концентрируются в двух блоках: *децентрализованные финансовые ресурсы***, которые создаются на микроуровне. На предприятиях идет процесс вычленения из состава валового дохода конкретных форм первичного дохода (прибыли, оплата труда), происходит процесс накопления капитала в форме амортизационного фонда, выручки от выбывшего имущества и др. В домашнем хозяйстве также происходит обособление конкретных целевых фондов (для потребления, отдыха, товаров длительного пользования); ***централизованные финансовые ресурсы***, создаваемые на макроуровне, которые включают доходы бюджетов всех уровней и Д ВБФ.

**В состав финансовых ресурсов входят: 1. собственные средства:**а) на уровне предприятий и домохозяйств – прибыль,з/плата, доходы домохозяйств; б) на уровне государства - доходы от госпредприятий, приватизации, а также от внешнеэк-кой д-ти; **2. мобилизованные на рынке:**а) на уровне предприятий и домох-в - продажа-покупка ценных бумаг, банковский кредит; б) на уровне государства – эмиссия ценных бумаг и денег, государственный кредит; **3. средства, поступившие в порядке перераспределения**: а) на уровне предприятий и домохозяйств – % и дивиденды по ценным бумагам, выпускаемым др. владельцами;б) на уровне государства – обязательные платежи (налоги, сборы, пошлины).

Финансовые ресурсы, их формирование и использование находит отражение в сводном финансовом балансе РФ.

**Сводный финансовый баланс РФ включает финансовые ресурсы трех источников:**1. ресурсы, используемые самими предприятиями (прибыль, амортизация); 2. средства, аккумулируемые бюджетной системой; 3. средства ВБФ, прежде всего социальных.

***Финансовые ресурсы предприятия*** - это находящиеся в распоряжении предприятия денежные средства, ценные бумаги, средства имеющиеся на активе, кредитные средства и другие доходы и поступления.

Финансы на предприятии выполняют две важные функции - распределительную и контрольную. ***Распределительная функция*** заключается в обеспечении каждого субъекта хозяйственной д-ти необходимыми ему финансовыми ресурсами. В качестве субъектов финансирования могут выступать самостоятельные предприятия различных форм собственности, территориальные органы управления, частные лица. Осуществляемый с помощью финансов распределительный процесс связан с налоговой системой, гражданским законодательством и законодательством о банках и ценных бумагах и другими нормативными документами, утвержденными на федеральном, территориальном и местном уровнях управления. ***Контрольная функция*** финансов состоит в том, чтобы сигнализировать о складывающихся пропорциях в распределении денежных средств. Реализовать контрольную функцию помогает финансовая информация, которая содержится в бухгалтерской, статистической и оперативной отчетностях промышленных предприятий. Анализ финансовых показателей дает возможность охарактеризовать все основные стороны д-ти предприятия, оценить достигнутые результаты и, если необходимо, разработать комплекс мер, направленных на устранение негативных факторов.

**В качестве основных источников средств, используемых для финансирования хозяйственной д-ти предприятия выступают**: собственные средства предприятия (прибыль, амортизация и пр.); кредитные ресурсы инвестиционных банков; бюджетные ассигнования; финансовые ресурсы различных типов коммерческих структур (инвестиционные компании, коммерческие банки, страховые общества и т.п.); иностранные инвестиции; частные накопления физических лиц; прочие инвестиции.

Основополагающей производственной финансово-экономической задачей является обеспечение финансового равновесия предприятия, т.е. баланс доходов должен быть равен балансу расходов с целью обеспечения воспроизводственных процессов.

Финансовые документы показывают финансовое состояние предприятия на определенную дату, а также результаты его деятельности за определенный период. По этим документам можно судить о финансовых возможностях предприятия, прибыльности (убыточности) хозяйственной деятельности, перспективах развития.

Основными финансовыми документами являются: балансовый отчет; отчет о прибыли; отчет о движении денежных средств.

Хозяйственная деятельность любого предприятия сопровождается потреблением сырья, материалов, топлива, энергии; выплатой заработной платы; отчислением платежей в бюджетные и внебюджетные фонды; начислением амортизации и совершением ряда других необходимых расходов. Посредством процесса обращения эти затраты постоянно возмещаются из выручки предприятия, что обеспечивает непрерывность процесса производства.

В рыночной экономике предприятие самостоятельно принимает решение о количественном составе используемых ресурсов. Однако не все затраты ресурсов фирмы согласно законодательству могут быть учтены при формировании ее финансового результата в бухгалтерской отчетности и налогообложении, т.е. признаны в качестве *расходов*.

В соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (ФСФО) затраты – это ресурсы, потребляемые организацией в процессе ее хозяйственной деятельности. Преобразование ресурсов в готовую продукцию, ее реализация и получение дохода позволяет учесть их в расчете бухгалтерской и налоговой прибыли отчетного периода. Поэтому только в составе реализованной продукции затраты становятся расходами, до момента реализации потребленные ресурсы учитываются как затраты и должны отражаться в балансе предприятия как ее активы в виде остатков незавершенного производства, готовой продукции и т.д.

Бухгалтерский стандарт определяет расходы организации как уменьшение ее экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала этой организации.

С 1 января 2002 года расходами признаются обоснованные (экономически оправданные затраты в денежной форме) и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком и направленные на получение дохода.

Затраты на приобретение производственных факторов называются *издержками производства.*Затраты – это совокупность ресурсов в их физическом, натуральном виде, расходуемых фирмой, а издержки – стоимостная оценка произведенных затрат.

*Издержки могут быть классифицированы* по нескольким признакам:

1) Издержки могут быть внешними и внутренними.

*Внешними* издержками (явными) называются затраты в денежной форме, которые фирма осуществляет в пользу поставщиков сырья, материалов, иной продукции, трудовых, транспортных и других услуг. При этом поставщики продукции и услуг не являются собственниками фирмы.

Неоплачиваемые издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс называются *внутренними* (неявными) издержками.

2) С точки зрения предпринимательской структуры издержки могут быть *индивидуальными*, то есть представляющие собой затраты конкретного предприятия, или *общественными* – затраты, понесенные с позиции всей национальной экономики.

3) В зависимости от сферы применения различают *издержки производства* и издержки обращения.

*Производственные* – издержки, связанные непосредственно с производственным процессом товаров и услуг.

*Издержки обращ*ения – издержки, связанные с реализацией произведенной продукции. Эти издержки делятся на чистые и дополнительные. Дополнительные издержки включают в себя расходы на доведение продукции до потребителя (хранение, упаковка, транспортировка и т.д.) и увеличивают стоимость продукции. Чистые издержки не образуют новой стоимости и связаны с превращением продукции из товарной в денежную форму (оплата труда продавца).

4) Различные виды ресурсов по-разному переносят свою стоимость на готовую продукцию. В соответствии с этим рассматривают *условно-постоянные* и *условно-переменные* издержки.

*Условно-постоянные* – это издержки, величина которых не меняется с изменением объемов производства или изменяется незначительно. Они должны быть оплачены, даже если предприятие не производит продукцию (амортизационные отчисления, арендная плата, оплата труда руководящего состава и т.д.).

*Условно-переменные* – издержки, общая величина которых находится в непосредственной зависимости от объемов и структуры производства и реализации (материальные ценности, оплата труда производственного персонала и т.д.).

5) По характеру участия в создании продукции выделяют:

· основные расходы – непосредственно связанные с процессом изготовления продукции;

· накладные расходы – расходы по управлению и обслуживанию производства.

6) По способу отнесения на производство затраты подразделяются на:

· прямые – относимые к производству конкретного вида продукции;

· косвенные – связанные с хозяйственной деятельностью предприятия вообще.

**Тема 2.5. Результаты финансовой деятельности**

**Лекция №21 «Калькуляция себестоимости»**

**План:**

1. Калькуляция себестоимости.

Калькулирование как действие представляет собой процесс исчисления себестоимости произведенного продукта, т.е. подсчет всех затрат предприятия или организации на производство и реализацию своей продукции (выполненных работ, оказанных услуг). Во многих отраслях народного хозяйства калькулирование выполняется по инструкциям или методическим рекомендациям, учитывающим отраслевую специфику.

Научно обоснованное калькулирование себестоимости необходимо для правильного установления цен на продукцию, исчисления рентабельности и эффективности производства. Процесс исчисления себестоимости продукции заключается в составлении таблиц специальной формы, которые принято называть калькуляциями. Следовательно, под калькуляцией (или калькулированием) понимают, с одной стороны, действие, направленное на исчисление величины себестоимости произведенной продукции, с другой - саму таблицу, с помощью которой происходит это исчисление.

В зависимости от особенности технологии и характера изготовляемой продукции объектом калькулирования могут быть отдельные изделия, группы однородных изделий, части изделия, отдельные заказы и т.п. Как правило, объекты калькулирования соответствуют организационной структуре предприятия.

Исчисление себестоимости единицы продукции представляет собой завершающую стадию процесса калькулирования. Себестоимость продукции представляет собой выраженные в денежной форме затраты на ее производство и реализацию.

С учетом этого калькуляциюможно определить как исчисление себестоимости единицы отдельных видов продукции или работ и всей товарной продукции. Существует следующая классификация калькуляций.

По времени составления различают калькуляции:

1. предварительные;
2. провизорные;
3. отчетные.

**Предварительные калькуляции** составляют до начала изготовления продукции. Они могут быть сметными, плановыми и нормативными.

**Сметная калькуляция** - это расчет предполагаемой себестоимости единицы нового вида продукции. Она составляется на основе нормативов затрат длительного действия либо по нормативам, разрабатываемым лабораторным путем.

**Плановая калькуляция**определяет среднюю себестоимость продукции на плановый период (квартал, год). Составляют ее исходя из прогрессивных норм расходов сырья, материалов, топлива, энергии, затрат труда, использования оборудования и норм расходов по организации обслуживания производства. Эти нормы расходов являются средними для планируемого периода.

**Нормативные калькуляции** составляют на основе действующих норм расхода сырья, материалов и других затрат (текущих норм затрат). Текущие нормы затрат соответствуют производственным возможностям предприятия на данном этапе его работы. Текущие нормы затрат в начале года, как правило, выше средних норм затрат, заложенных в плановую калькуляцию, а в конце года, наоборот, ниже.

**Провизорская калькуляция** представляет собой расчет ожидаемой себестоимости единицы продукции. При ее составлении частично используются отчетные данные, частично - плановые.

**Отчетные**, или **фактические**, калькуляции составляются по данным бухгалтерского учета о фактических затратах на производство продукции и отражают фактическую себестоимость произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг). В фактическую себестоимость продукции включают и не планируемые непроизводительные расходы.

В зависимости от объема затрат, включаемых в калькуляцию, различают калькуляцию цеховой, производственной и полной себестоимости.

**Калькуляция цеховой себестоимости** включает только затраты цеха на основные материалы, заработную плату производственных рабочих, начисления на заработную плату, общепроизводственные расходы, потери от брака.

**Калькуляция производственной себестоимости** включает все затраты предприятия на производство продукции. Она составляется по всем статьям затрат. На ее основе выявляется общий производственный результат работы предприятия по сравнению с принятыми нормами расходов.

**Калькуляция полной себестоимости** охватывает все затраты на производство и реализацию продукции: кроме затрат на производство в нее включаются внепроизводственные (коммерческие) расходы. Она используется для выявления финансового результата от реализации продукции.

По охватываемому периоду калькуляции делятся на **месячные**, **квартальные**и **годовые**. И, наконец, по степени детализации данных различают калькуляции **по укрупненным показателям** и **по установленной номенклатуре** статей в денежном измерении данные калькуляций могут быть и детализированными, когда на ряду с денежными измерителями применяются и натуральные. Чаще всего детализируются данные о затратах материальных ресурсов, топлива, различных видов энергии. Степень детализации калькуляций устанавливается в рекомендациях по калькулированию с учетом отраслевых особенностей производства.

Затраты на производство в зависимости от экономического содержания расходов, их целевого назначения в процессе производства делятся на основные и накладные.

**Основными**считаются затраты, связанные непосредственно с технологическим процессом изготовления продукции, т.е. расходы, без которых технологический процесс не может осуществляться.

**Накладными**называются затраты, связанные с организацией, управлением и обслуживанием производства.

В зависимости от способа отнесения затрат на себестоимость продукции все затраты делятся на прямые и косвенные.

**Прямые**расходы связаны с изготовлением одного определенного вида изделий. В силу этого на основании первичных документов они могут быть прямо отнесены на себестоимость соответствующих продуктов.

**Косвенные**расходы связаны с изготовлением нескольких видов продукции. Эти расходы учитываются, как правило, по месту их возникновения и распределяются между отдельными видами продукции пропорционально избранной каждой организацией базе.

По отношению к объему производства затраты предприятий принято подразделять на переменные и постоянные.

**Переменными**называют расходы, величина которых находится в более или менее прямой пропорциональной зависимости от изменения объема производства, например, расход сырья и материалов на изготовление продукции, основная заработная плата производственных рабочих и подобные им расходы. В прямой зависимости от объема изменений объема производства находятся все основные затраты, и поэтому они являются переменными статьями.

**Постоянные**- это такие расходы, общая сумма которых не изменяется при изменении объема производства. Таковыми являются все накладные расходы. С течением времени постоянные расходы могут возрасти, например, из-за инфляции, но они не изменяются прямо пропорционально изменениям объема производства.

По экономическому содержанию затраты организаций делят на экономические элементы и статьи калькуляции.

**Экономическим элементом** называют первичный однородный вид затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), которые на уровне предприятия невозможно разложить на составные части.

Производственные затраты, образующие себестоимость продукции, состоят из следующих элементов:

* материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
* затраты на оплату труда;
* отчисления на социальные нужды;
* амортизация основных средств;
* прочие затраты.

**Статья затрат** или **калькуляционная статья** - это определенный вид затрат, образующих себестоимость либо отдельных видов продукции, либо продукции предприятия в целом.

Учет затрат по назначению ведется в постатейном разрезе; перечень статей устанавливается для отдельных отраслей промышленности, исходя из особенностей технологии и организации производства.

Типовая номенклатура статей калькуляции может быть представлена в следующем виде:

1. Сырье и материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций.
4. Топливо и энергия на технологические нужды.
5. Заработная плата производственных рабочих.
6. Отчисления на социальные нужды.
7. Расходы на подготовку и освоение производства.
8. Общепроизводственные расходы.
9. Общехозяйственные расходы.
10. Потери от брака.
11. Прочие производственные расходы.
12. Коммерческие расходы.

Первые одиннадцать статей входят в производственную себестоимость продукции. Производственная себестоимость и коммерческие расходы составляют полную себестоимость продукции.

Сложность процесса производства требует использования в учете целой группы производственных счетов:

20 «Основное производство»,

23 «Вспомогательные производства»,

25 «Общепроизводственные расходы»,

26 «Общехозяйственные расходы»,

28 «Брак в производстве»,

44 «Расходы на продажу»,

96 «Резервы предстоящих расходов»,

97 «Расходы будущих периодов».

Аналитический учет ведут в развитие всех синтетических счетов по учету затрат на производство. Уровень аналитичности определяется теми показателями, которые необходимы предприятию для контроля и управления.

**Тема 2.5. Результаты финансовой деятельности**

**Лекция №22 «Ценообразование: этапы и методы формирования. Ценовая политика»**

**План:**

1. Ценообразование: этапы и методы формирования.
2. Ценовая политика.

Процесс ценообразования является сложным, он включа­ет в себя ряд этапов.

|  |
| --- |
| Выбор цели |
|  |
| Определение спроса |
|  |
| Анализ издержек производства и обращения |
|  |
| Анализ цен конкурентов |
|  |
| Выбор метода ценообразования |
|  |
| Установление окончательной цены |

Прежде всего, необходимо определить цель ценовой поли­тики при производстве и реализации продукции. Выделяют три главных цели ценовой политики:

• обеспечение сбыта (выживаемости);

• максимизация прибыли;

• удержание рынка.

Каждая из целей ценовой политики реализуется в конкрет­ных условиях рынка. *Обеспечение сбыта (выживаемости)* ус­танавливается в условиях жесткой конкурентной борьбы меж­ду продавцами с аналогичными товарами. Реализация данной цели возможна тогда, когда существует большой рынок по­требителя, когда товар эластичен по цене, когда увеличение объема сбыта и увеличение прибыли осуществляется путем снижения затрат на единицу товара. Инструментом реализа­ции данной цели является занижение цен.

*Максимизация прибыли* как цель ценовой политики мо­жет быть реализована при разных условиях хозяйствования и рыночной конъюнктуры: увеличение цены в связи с ростом капиталовложений, установление стабильного дохода на ос­нове средней нормы прибыли, имеющей устойчивое положе­ние на рынке, а также фирма, не уверенная в своем будущем и использующая выгодную для себя конъюнктуру.

Реализация третьей цели — *удержание рынка* — возможна тогда, когда субъект хозяйствования хочет сохранить свое уже сложившееся положение на рынке, следит за ситуацией на рынке, динамикой цен, издержек производства и обращения.

Важным этапом формирования цены является оценка спроса. Спрос по-разному реагирует на цену, степень его чув­ствительности к изменению цены определяется коэффициен­том эластичности. Необходимо проанализировать все группы факторов, влияющих на спрос. Верхний предел цены опреде­ляется спросом на товар, нижний — суммой постоянных и переменных затрат. Анализ издержек производства и обраще­ния выступает важным этапом формирования цены.

При анализе цен конкурентов основное внимание должно быть обращено на систему скидок, наценок, которые пред­ставляет конкурент. Размер скидок зависит от характера сдел­ки, условий поставки, платежа, конъюнктуры рынка, взаимо­отношений с покупателями. Скидки могут быть разные:

1. *Базисные скидки*за оборот постоянным покупателям в зависимости от оборота продаж.

*2. Прогрессивные скидки*за количество, объем покупки, се­рийность.

3. *Скидки «сконто»*— «3/12, нетто 30», платеж в течение 30 дней, покупатель платит на 3% меньше, если оплачивает в те­чение 12 дней.

4. *Скидки с прейскурантной и справочной цены.*

5. *Функциональные скидки в сфере торговли*— производите­лям, службам товародвижения за выполнение определенных функций.

6. *Специальные скидки*даются продавцом тем покупателям, в которых он заинтересован.

7. *Скрытые скидки —*в виде бесплатных образцов.

8. *Конфиденциальные скидки —*не подлежащие фиксирова­нию в контрактах, а реализуемые на основе устной договорен­ности.

9. *Сезонные скидки*и т.д.

Наценки встречаются реже. Они, как правило, устанавли­ваются за повышение качества товара, рассрочку платежа, дополнительные сервисные услуги и т.д.

Выбор метода ценообразования является наиважнейшим этапом формирования цены. Методы ценообразования, ис­пользуемые субъектом хозяйствования, различны. Наиболее распространены на практике следующие методы ценообразо­вания: затратный или наценочный метод; обеспечение безу­быточности и целевой прибыли, ощутимой ценности (уни­кальности) товара; на основе закрытых торгов; следования за лидером (конкурентом) или текущих цен.

*Расчет цены по методу затратному (наценочному).*Осно­вой расчета являются средние издержки производства плюс стандартная наценка. Размеры наценки могут варьировать в широких пределах в зависимости от видов товаров (табачные изделия — 20%, женские головные уборы — 50%). Разница в наценках находится в зависимости от стоимости товаров, их оборачиваемости, объемов продаж.

Данный метод используют крупные предприятия-монопо­листы и предприятия оптово-розничной торговли. Недостат­ком его является то, что менеджеры руководствуются в основ­ном издержками, мало учитывая спрос, не занимаются маркетинговыми исследованиями.

*Расчет цены на основе безубыточности и целевой прибыли.*Хозяйствующий субъект устанавливает такую величину цены, которая обеспечивает желаемый объем прибыли. Методика формирования цены с расчетом на получение целевой при­были основывается на графике безубыточности и ожидаемой выручки при разных уровнях объема продаж. Выручка зави­сит от цены товара. Подбирается такое сочетание объема вы­пуска и цены, которое обеспечивает нужную прибыль. Если цена завышена, то спрос на товар может сократиться. Данный метод ценообразования предполагает рассмотрение разных вариантов цен, их влияние на объем сбыта, необходимый для обеспечения безубыточности и обеспечения целевой прибыли.

*Метод установления цены на основе ощутимой ценности (уникальности товара).*Основным фактором при данном методе ценообразования считаются не издержки, а восприятие покупателей. Для формирования в сознании потребителей представления о ценности товара субъект хозяйствования ис­пользует в своей маркетинговой политике специальные при­емы воздействия. Это делается на основе обслуживания, га­рантий покупателю, передачи права пользования товарной маркой в случае перепродажи. Ценой только подтверждается в сознании покупателя ценность товара. На основе данной методики субъект хозяйствования приступает к расчету цены, которая учитывает психологическое восприятие покупателей, соответствие ценовому образу фирмы, учитывает реакцию конкурентов. Особенностью данного метода ценообразования является то, что он учитывает не столько экономические, сколько психологические факторы, такие как престижность товара (дорогие автомобили, драгоценности, картины и т.п.).

*Метод следования за лидером (конкурентом) или уровня те­кущих цен.*В качестве основы для расчета цены используются цены конкурентов, фирм-лидеров и меньше всего обращает­ся внимание на показатели собственных издержек или спро­са. Данный метод ценообразования используют мелкие фир­мы, которые обычно следуют за лидером, изменяя цены, когда их меняет рыночный лидер. При изменении экономической конъюнктуры, спроса на их товары или из-за собственных издержек данные субъекты хозяйствования становятся банк­ротами.

*Расчетно-маркетинговый метод ценообразования*наиболее дорогостоящий. Его используют те субъекты хозяйствования, которые имеют прочную финансовую базу. Данный метод пред­полагает анализ цен конкурентов за ряд периодов, определе­ние тренда, возможного изменения цены в будущем, расчет цены при неизменных факторах и изменяющихся. В таком слу­чае субъект хозяйствования имеет несколько вариантов цен в зависимости от конкретной ситуации на рынке данного това­ра.

В любом случае для установления цены нужна определен­ная исследовательская аналитическая работа. Необходимо определить:

• характер рынка, на котором предстоит выступить;

• цель маркетинговой политики:

• кривую спроса, которая показывает вероятные количе­ства товара, продаваемые по ценам разного уровня,

• эластичность спроса. Кроме того:

• позиционировать свой вид товара на рынке;

• изучить цены конкурентов для использования их в ка­честве основы при ценовом позиционировании собственного то­вара;

• провести анализ поведения покупателя;

• проанализировать возможность дискриминации цен.

На основе изучения всех факторов и выбранного метода ценообразования устанавливается цена, которая должна со­ответствовать ценовому образу фирмы и ее ценовой полити­ке. При установлении цены необходимо учитывать регулиру­ющую роль государства в области ценообразования, налогов и др. Регулирующая роль государства проявляется в установле­нии различных дотаций к ценам с целью стимулирования вы­пуска нужной продукции или с целью социальной защиты на­селения, установления особой формы налогообложения и т.п.

При формировании цены следует проводить различия меж­ду ценами на товары производственного назначения и това­ры широкого потребления и продукты питания.

*Метод маржинальной прибыли позволяет быстро*опреде­лить, какой объем продукции необходимо произвести и реа­лизовать для получения желаемой величины прибыли в пла­нируемом периоде.

Выручка от реализации будет равна сумме прибыли и со­вокупных затрат, которые складываются из постоянных и об­щих переменных, или:

*qZ~ri4+3c + Vq,*или

*qZ— Vq = Il4+3c,*

*qZ*— *Vq=еМП*—*совокупная (общая суммарная) маржинальная прибыль;*

*1МЛ = Лч+Зс*

Совокупная маржинальная прибыль должна:

• покрывать постоянные затраты;

• быть достаточной для получения запланированной прибыли.

Так как МП = Z — V, то плановое количество продукции, которое фирма должна произвести для получения необходи­мой прибыли, можно рассчитать по формуле:

*Qnл = (Пч + Зс)/ЕМП.*

Если фирма планирует получить прибыль в размере 30 000 у.е., то можно определить, какой объем продукции она должна реали­зовать, чтобы получить эту прибыль:

*Qпл = (30 000 + 20 000)/2,5 = 20 000 шт.*

Объем реализации = 4 х 20000 = 80000 у.е.

Совокупные переменных расходы = 1,5 х 20000 = 30000 у.е.

Маржинальная прибыль = 80000 — 30000 = 50000 у.е.

Постоянные затраты = 20 000 у.е.

Прибыль = 30 000 у.е.

**Ценовая политика***—*исключительно важный инструмент фирмы-товаропроизводителя, однако его использование сопряжено с риском, поскольку при неумелом обращении с ним могут быть получены самые непредсказуемые и отрицательные по своим экономическим послед­ствиям результаты. И уж совершенно недопустимо для фирмы отсут­ствие ценовой политики как таковой.

Ценовая политика в маркетинге — это установле­ние определенных цен и способов маневрирования ими в зависимости от положения на рынке, которое позволяет овладеть заданной долей рынка, получить расчетную прибыль, а также решить другие стратеги­ческие и оперативные задачи.

При определении ценовой политики необходимо принимать во внимание огромное число факторов, нередко противо­стоящих друг другу либо, напротив, в процессе взаимодействия вызы­вающих эффект синергизма.

Чтобы дифференцировать эти факторы в процессе определения це­новой политики, следует опираться на четко сформулированные глав­ные общефирменные и маркетинговые цели на тот или иной достаточ­но длительный период. Иначе говоря, при разработке и реализации це­новой политики следует основываться на стратегических установках фир­мы и определяемых ими задачах. На рисунке 13.1 приведен относительно широкий набор целей ценовой политики. Разумеется, из него вовсе не следует, что фирма, даже очень крупная, стремится осуществить все перечисленные цели (число которых, кстати, может быть существенно расширено): во-первых, одновременная работа по их достижению малоэффективна в силу рассредоточения сил и средств; во-вторых, сущест­вуют взаимоисключающие цели — например, получение максималь­ной прибыли в период масштабного освоения новых рынков, требу­ющего больших затрат средств.



Основные цели ценовой политики

Характер целей и задач фирмы находит отражение в особенностях ценовой политики: чем масштабнее, разнообразнее и труднее для дости­жения общефирменные цели, стратегические установки и задачи в облас­ти маркетинга, тем сложнее цели и задачи ценовой политики, которая, кроме того, зависит от размеров фирмы, политики дифференциации продукта, отраслевой принадлежности фирм.

**Перечислим несколько аспектов формиро­вания ценовой политики:**

· определение места цены среди других факторов рыночной конку­ренции;

· применение методов, помогающих оптимизировать расчетные цены;

· выбор стратегии лидерства или стратегии следующего за лидером при установлении цен;

· определение характера ценовой политики на новые товары;

· формирование ценовой политики, учитывающей фазы ЖЦТ;

· использование базовых цен при работе на разных рынках и сегмен­тах;

· учет в ценовой политике результатов, сравнительного анализа соот­ношений «издержки/прибыль» и «издержки/качество» по своей фирме и фирмам-конкурентам.

Ценовая политика предполагает необходимость установления фир­мой исходной (базовой) цены на свои товары, которую она обосно­ванно варьирует при работе с посредниками и покупателями.

**Тема 2.5. Результаты финансовой деятельности**

**Лекция №23 «Финансовые результаты и оценка финансового состояния предприятия»**

**План:**

1. Финансовые результаты и оценка финансового состояния предприятия.

**Финансовое состояние** – комплексное понятие, зависящее от многих факторов и характеризующееся системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности.

Основные показатели:

* обеспеченность собственными оборотными средствами и их сохранность
* состояние нормируемых запасов материальных ценностей
* эффективность использования банковского кредита и его материальное обеспечение
* оценка платежеспособности и ликвидности предприятия.

Финансовый анализ изучает рациональность размещения капитала предприятия, эффективность его использования, финансовую устойчивость предприятия, взаимоотношения с финансовыми партнерами, деловую активность и платежеспособность предприятия.

Анализ финансового состояния делится на внутренний и внешний, цели которого различны. **Внутренний анализ** – это исследование механизма формирования, размещения и использования капитала с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования. **Внешний финансовый анализ**– это исследование финансового состояния субъекта хозяйствования с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности.

Анализ факторов, определяющих финансовое состояние, способствует выявлению резервов и росту эффективности производства. Одним из важнейших документов, отражающих финансово-хозяйственную деятельность предприятия, является бухгалтерский баланс. Результаты его анализа во многом способствуют получению объективной оценки финансового состояния предприятия.

**Бухгалтерский баланс** – сводная ведомость, отражающая в денежной форме средства предприятия по их состоянию, размещению, использованию и источникам образования. Показывает состояние хозяйственных средств и их источников на данный момент. Состоит из актива и пассива. Итог актива равен итогу пассива.

**Цель баланса –**дать информацию, характеризующую финансовое положение предприятия. Актив отражает инвестиции, или привлечение капитала, пассив-финансирование, или источник капитала.

Бухгалтерский баланс сопровождается рядом расчетных показателей, характеризующих ликвидность, платежеспособность и финансовую независимость предприятия:

1. **Ликвидность оборотных активов** – характеризует способность предприятия расплачиваться со своими кредиторами в момент поступления платежа:
* Коэффициент абсолютной ликвидности – показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности. Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов.

**Ка.л.= (Денежные средства + краткосрочн. фин. вложения)/(краткосрочн. обяз-ва)≥0,2**

* Коэффициент критической ликвидности – показывает, какая часть наиболее срочных обязательств предприятия может быть покрыта за счет абсолютно ликвидных активов при условии, что дебиторы выполнят свои обязательства

**Крит.ликв.=(денежные ср-ва+кратносрочн. фин. вложения+дебиторск. задолжен.)/(кредиторск. задол-ть+займы и кредиты)≥0,7**

* Коэффициент текущей ликвидности – показывает какая часть текущих (кратносрочных) обязательств предприятия может быть погашена, если для этого будут использованы все текущие (или оборотные) активы. Превышение оборотных активов над краткосрочными финансовыми обязательствами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести предприятие при размещении и ликвидации всех оборотных активов, кроме наличности.

**Ктек.лик.= (ОбА – расходы будущих периодов)/(Краткосрочн.обязательства – доходы будущих периодов – резервы предстоящих расходов)≥2**

2. **Коэффициент автономии** – характеризует финансовую независимость и самостоятельность предприятия и показывает долю собственного капитала в общей величине капитала.

**Ка=СК/К (Сумма баланса)≥0,6**

3. **Коэффициент соотношения заемных и собственных средств** – характеризует способность предприятия отвечать по своим обязательствам без ликвидации неликвидных активов. Чем больше доля собственного капитала, тем стабильнее предприятие.

**К соотн. с.и з.к.= ЗК/СК≤0,7**

4. **Коэффициент финансовой зависимости Кфз=ЗК/К≤0,4**– показывает долю заемного капитала в общей величине капитала.

5.**Величина собственного оборотного капитала –**СОК=Собственный капитал – Внеоборотн.активы. Наличие у предприятия СОК является признаком финансовой устойчивости. СОК рассчитывается на начало и на конец рассматриваемого периода. Если СОК – величина отрицательная, то это говорит о том, что оборотные активы предприятия формируются за счет заемных источников.

6. **Показатели рентабельности капитала** Эффективность использования капитала характеризуется его доходностью (рентабельностью) – отношением суммы прибыли к среднегодовой сумме капитала.

Кр=Прибыль(балансовая, чистая, от реализации )/средняя величина капитала [руб/руб]

Средняя величина капитала = (Кн+Кк)/2

Кр показывает, сколько прибыли получено в среднем за период с одного рубля капитала.

Показатели рентабельности характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным на это производственным ресурсам.

В группе показателей рентабельности могут рассчитываться рентабельность СК, основного или оборотного капитала.

Рентабельность – понятие, которое связано с понятием экономической эффективности.

Эф=Э/З , где Э – эффект, З - затраты

**Экономический эффект** - абсолютная величина, характеризующая изменение какого-либо показателя.

**Экономическая эффективность** – величина относительная, характеризующая отношение экономического эффекта к затратам, вызвавшим этот эффект.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

**Дополнительная информация по вопросу**

Анализ баланса можно подразделить на несколько этапов.

1. Подготовка баланса к анализу, в том числе счетная проверка баланса, аналитическая увязка его статей. Иханалитическая перегруппировка (построение реклассификационного баланса).

2. Чтение баланса – выявление изменений баланса за отчетный период. Предварительная оценка финансового состояния.

3. Анализ показателей баланса, в том числе оценки имущества предприятий, мобильных средств, финансовой устойчивости предприятия, его платежеспособности и ликвидности по системе финансовых коэффициентов. Для более глубокого анализа финансового положения используют дополнительные показатели, характеризующие деловую активность предприятия, определяют его рейтинг и инвестиционную привлекательность.

4. Завершающий этап – дается обобщающая оценка финансового состояния предприятия. Этот этап должен перейти в разработку конструктивно-технологических предложений по финансовому оздоровлению предприятия.

При чтении баланса исследуются внутрибалансовые взаимосвязи. Анализ балансовых взаимосвязей предполагает изучение следующих соотношений.

1. Сумма итогов всех разделов актива, показывающих состав и размещение средств, должна быть равна сумме итогов пассива баланса, показывающих источники образования средств.

2. Сумма собственных средств должна превышать величину средств и вложений в основной капитал, т.е. первый раздел АКТИВА у предприятия, имеющего хорошее финансовое состояние, должен быть меньше четвертого раздела ПАССИВА. Это соотношение объясняется тем, что одна часть собственных источников средств идет на покрытие основных средств и долгосрочных вложений, а вторая – на покрытие оборотных средств.

В случае, если у предприятия оказывается, что источников собственных средств (4-й раздел пассива) меньше чем основных средств и прочих внеоборотных активов (1-й раздел актива), то это свидетельствует о тяжелом финансовом положении предприятия.

3.Общая сумма оборотных средств (вложения в запасы и затраты, денежные активы и расчеты) должна превышать величину краткосрочных заемных средств. Это соотношение говорит о том, что при нормальном ходе хозяйственной деятельности значительная часть оборотных активов приобретается за счет собственных средств.

Соотношения второе и третье связаны с тем, что при нормальном функционировании предприятия значительная часть оборотных активов должна быть приобретена за счет собственных финансовых ресурсов.

4. Для безубыточных предприятий использование прибыли меньше или равно прибыли, полученной в отчетном периоде.

В балансе не могут быть одновременно показаны и прибыль, и убытки (как конечный финансовый результат хозяйственной деятельности).

При нормальном составлении баланса и отсутствии финансовых нарушений все виды активов имеют свои источники покрытия в пассиве. Поэтому одной из задач анализа является сопоставление сопряженных статей актива и пассива.

Например:

| Виды активов | Источники покрытия |
| --- | --- |
| 1. Основные средства и нематериальные активы
 | 1. Уставный и доп. капитал, долгосрочные кредиты и займы |
| 1. Долгосрочные финансовые вложения в паи и акции других предприятий, другие ценные бумаги
 | 2. Фонд накопления, прибыль, полученная в отчетном году |
| 1. Производственные запасы, незавершенное произв-во, остатки готовой продукции на заводских складах
 | 3. Уставный капитал в части оборотных средств, прибыль отчетного года, кредиты и займы, расчеты с кредиторами |

С целью изучения отдельных аспектов финансового положения проводится аналитическая перегруппировка статей баланса. Для этого на основе заключительного бухгалтерского баланса составляются различного вида реклассификационные балансы, что позволяет лучше оценить составные структурные единицы баланса, а группировка статей баланса по степени реализуемости активов и срокам погашаемости пассивов позволяет правильно оценить ликвидность и платежеспособность.

Реклассификация баланса существенно облегчает анализ финансового состояния и состоит из следующих этапов:

* определение инвестиций-нетто и исключение из пассива позиций, не представляющих финансирования;
* классификация инвестиций и финансирования;
* группировка инвестиций и финансовых вложений по некоторым важным классам и “зонам”.

Действующим в настоящее время баланс может быть приведен к реклассификационному балансу для внешнего или внутреннего анализа путем агрегирования или дезагрегтрования ряда статей, а также использования дополнительной информации из остальных форм бухгалтерской отчетности и текущего бухгалтерского учета.

**Оценка актива баланса. Анализ имущества предприятия, его состава и структуры**

Имущество, находящееся в расположении предприятия, отражается в активе и равно итогу баланса. Из общей суммы имущества предприятия выделяют: мобильные (оборотные) и внеоборотные (иммобилизованные) средства.

К последним относятся: основные фонды, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, оборудование к установке, незавершенные капитальные вложения. Все иммобилизованные средства отражаются в 1 разделе актива баланса.

Мобильные фонды отличаются от иммобилизованных тем, что жизненный цикл их, как правило, не превышает одного года, а для многих равен производственному циклу. Это, прежде всего, производственные запасы, расходы будущих периодов, средства в расчетах и временно свободные денежные средства.

**Наиболее активная часть мобильных фондов** – это производственные запасы, необходимые для поддержания производства в определенном состоянии.

**Расходы будущих периодов**– расходы по подготовке и освоению производства, совершенствованию организации производственного процесса.

**Средства в расчетах** – краткосрочная задолженность за отгруженную продукцию, а также за товары, работы, услуги.

Действующая форма бухгалтерского баланса представляет собой баланс-нетто. Это значит, что в общую стоимость имущества предприятия амортизируемые активы включены по остаточной стоимости. Иными словами, из баланса-брутто исключены все регулирующие статьи, такие как износ нематериальных активов, основных средств, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, торговая наценка.

**Анализ пассива баланса (структуры капитала).** В пассиве баланса отражены источники капитала, которые могут быть собственными и заемными. Общая величина капитала равна К=СК+ЗК. Рассчитываются коэффициенты автономии, финансовой зависимости, коэффициент соотношения собственного и заемного капитала.

По данным баланса рассчитываются основные показатели, характеризующие имущественное состояние предприятия: его структуру, динамику за отчетный год, основные направления инвестирования капитала.

**Тема 2.5. Результаты финансовой деятельности**

**Лекция №24 «Методика расчета основных показателей деятельности организации»**

**План:**

1. Методика расчета основных показателей деятельности организации

**Экономическая сущность и методика расчета основных экономических показателей деятельности предприятия (фирмы)**

Основными экономическими показателями, характеризующими результаты деятельности предприятия, являются следующие.

1. **Валовая продукция** – вся продукция (работы, услуги), произведенная за определенный период времени (месяц, квартал, год). Валовая продукция является результатом процесса производства и измеряется в натуральных и стоимостных единицах. Для нефтегазодобывающего предприятия валовая продукция в натуральном измерении называется валовой добычей и определяется суммированием физических объемов однородных видов произведенной продукции (нефти, газового конденсата, природного и попутного газа). При этом объемы газа переводятся из объемных единиц измерения в весовые с использованием показателей плотности. Валовая продукция в стоимостных единицах измерения (в рублях) рассчитывается суммированием объемов различных видов произведенной продукции в денежном измерении. При этом используются цены реализации в соответствующем периоде без налога на добавленную стоимость (НДС) (формула (2.1)):

 , (2.1)

где ВП – объем валовой продукции предприятия, руб.;

Qi – объем произведенной продукции i-го вида в натуральном

выражении;

Цi – цена реализации i-го вида продукции без НДС, руб./нат.ед.;

n – количество выпускаемой предприятием видов продукции.

2. **Товарная продукция** – это часть валовой продукции, произведенная и предназначенная для реализации покупателям. Объем товарной продукции рассчитывается как разница между объемом валовой продукции и нетоварным расходом продукции, то есть частью валовой продукции, используемой на предприятии для собственных технологических и хозяйственных нужд. Товарная продукция измеряется как в натуральных (товарная добыча), так и в стоимостных единицах.

3. **Реализованная продукция** (объем продаж) – это продукция, уже проданная в данном отчетном периоде (месяц, квартал, год). Определяется вычитанием из объема произведенной товарной продукции разницы остатков товарной продукции на начало и конец отчетного периода. Измеряется как в натуральных, так и в стоимостных единицах измерения. В денежном выражении реализованная продукция соответствует выручке от реализации продукции (работ, услуг).

4. **Выручка от реализации** – это денежные поступления предприятию за проданную продукцию, представляют собой общий (валовой) доход предприятия от реализации продукции. Выручка от реализации численно равна реализованной продукции в денежном выражении.

5. **Себестоимость продукции** – это выраженные в денежной форме все затраты предприятия на производство и реализацию продукции, отражающие использование всех факторов производства и включающие: материальные затраты, амортизацию, заработную плату и прочие затраты (напрямую не связанные с конкретными факторами производства).

6. **Финансовые результаты** – это конечный экономический результат основной деятельности предприятия, представляет собой разницу между выручкой от реализации и себестоимостью. В случае успешной деятельности предприятия конечный результат будет положительным и финансовым результатом будет прибыль.

**Прибыль** – это чистый доход, то есть дополнительные денежные суммы, которые предприятие может использовать (после уплаты налога на прибыль) по своему усмотрению, прежде всего на дальнейшее развитие. Если ресурсы использованы неэффективно, себестоимость (затраты) превышает результаты (выручку), то финансовым результатом будут убытки.

7.**Показатели динамики** включают темпы роста и темпы прироста, которые могут быть вычислены цепным и базисным способом.

**Темпы роста базисные** характеризуют изменение показателя по сравнению с постоянной базой сравнения (базисным периодом) (формула (2.2)):

 , (2.2)

где Тб – базисный темп роста, %;

Уi – уровень показателя i-го периода;

Уб – уровень показателя базисного периода.

**Темпы роста цепные** характеризуют изменение показателя по сравнению с предыдущим смежным периодом (формула (2.3)):

 , (2.3)

где Тц – цепной темп роста, %;

Уi-1 – уровень показателя за предыдущий смежный период.

**Темпы прироста** (Тпр, %) показывают на сколько процентов изменился (вырос или уменьшился) показатель по сравнению с базисным (или предыдущим смежным) периодом (формула (2.4)):

 . (2.4)

8.**Производительность труда** - 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  (формула (2.5)), и обратным – трудоемкостью  (формула (2.6)):

 , (2.5)

 , (2.6)

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.

9. 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***.*Фондоотдача (  , руб./руб.) показывает общую отдачу от использования каждого рубля, затраченного на основные производственные средства (формула (2.7)):

 , (2.7)

где  - объем произведенной валовой продукции (работ, услуг) в

натуральном или денежном измерении, руб.;

 - среднегодовая стоимость основных средств, руб.

**Фондоемкость**(  ,руб./руб.) -обратный фондоотдаче показатель (формула (2.8)):

 , (2.8)

характеризует величину основных средств, приходящихся на 1 руб. выпущенной продукции.

**Рентабельность** основных средств определяется как отношение прибыли (П) к среднегодовой стоимости основных средств (формула (2.9)):

 . (2.9)

Однако этот показатель имеет недостаток: рентабельность может повышаться по причинам, не зависящим от улучшения использования основных средств.

**Раздел 3. Бизнес-планирование**

**Тема 3.1. Разработка бизнес-плана**

**Лекция №25. «Цели, задачи, основные разделы бизнес-плана»**

**План:**

1. Цели, задачи, основные разделы бизнес-плана

Бизнес-план служит двум основным целям:

1. Он даёт инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект.
2. Служит источником информации для лиц непосредственно реализующих проект.

Бизнес-план помогает предпринимателю решить следующие основные задачи:

* определить конкретные направления деятельности фирмы,
* целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
* сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения.
* определить лиц, ответственных за реализацию стратегии; выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям.
* оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;
* выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей;
* определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;
* оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей; предусмотреть трудности, «подводные камни», которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана.

Бизнес-план помогает дать ответы предпринимателю на следующие вопросы:

1. какой вид продукции или какое новое дело выбрать для выхода на отечественный и зарубежный рынок;
2. каков будет рыночный спрос на предлагаемые товары и услуги и как он будет изменяться;
3. какие ресурсы и в каких количествах потребуются для организации бизнес-проекта;
4. сколько будут стоить необходимые ресурсы и где найти надёжных поставщиков;
5. каковы будут издержки на организацию производства и реализацию продукции и услуг на соответствующих рынках;
6. какой может быть рыночная цена на данную продукцию и как на неё повлияют конкуренты;
7. какими могут быть общие доходы и как их следует распределять между всеми участниками бизнес-проекта;
8. каковы будут показатели эффективности производства и как их можно повысить.

**Содержание бизнес-плана**

1. Резюме
2. Идея (сущность) предлагаемого проекта
* Общие исходные данные и условия.
* Описание образца нового товара.
* Оценка опыта предпринимательской деятельности.
1. Оценка рынка сбыта
* Описание потребителей нового товара.
* Оценка конкурентов.
* Оценка собственных сильных и слабых сторон относительно конкурентов.
1. План маркетинга
* Цели маркетинга.
* Стратегия маркетинга.
* Финансовое обеспечение плана маркетинга.
1. План производства
* Изготовитель нового товара.
* Наличие и требуемые мощности производства.
* Материальные факторы производства.
* Описание производственного процесса.
1. Организационный план
* Организационно-правовая форма собственности фирмы.
* Организационная структура фирмы.
* Распределение обязанностей.
* Сведения о партнерах.
* Описание внешней среды бизнеса.
* Трудовые ресурсы фирмы.
* Сведения о членах руководящего состава.
1. Финансовый план.
* План доходов и расходов
* План денежных поступлений и выплат.
* Сводный баланс активов и пассивов фирмы.
* График достижения безубыточности.
* Стратегия финансирования (источники поступления средств и их использование).
* Оценка риска и страхование.
1. Приложение