**Тема 1. Общие основы функционирования субъектов хозяйствования**

Урок № 1. Тема: «Общие положения экономической теории»

**План:**

1.Отрасль в системе национальной экономики.

2.Перспективы развития ИТ-отрасли.

3.Микро- и макроэкономика.

4.Проблемы экономического развития.

5.Факторы производства.

6. Главные вопросы экономики.

7.Рыночная экономика.

1. *Экономика* любой страны представляет собой единый комплекс взаимосвязанных отраслей.

Каждое государство в зависимости от его национальных и исторических традиций, географических и геополитических условий и трудовых навыков населения создает свой неповторимый комплекс отраслей народного хозяйства, на формирование которого все большее влияние оказывает международное сотрудничество с другими странами.

При анализе национальной экономики выделяют такие понятия, как сферы, отрасли, комплексы, сектора экономики.

По участию в создании совокупного общественного продукта и национального дохода общественное производство подразделяется на две крупные сферы: материальное производство и нематериальную сферу.

*К материальному производству* относятся промышленность, сельское и лесное хозяйство, грузовой транспорт, связь (обслуживающая материальное производство), строительство, торговля, общественное питание, информационно-вычислительное обслуживание.

*К непроизводственной сфере* относятся жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, связь (обслуживающая организации непроизводственной сферы и население), здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение, народное образование, культура и искусство, наука и научное обслуживание, кредитование и страхование.

В свою очередь каждая из сфер экономики делится на отрасли.

*Отрасль* – совокупность предприятий и организаций, характеризующихся общностью выпускаемой продукции, технологии производства, основных фондов, профессиональной подготовки работающих и удовлетворяемых потребностей.

Промышленность по российской статистике подразделяется на отрасли тяжелой, легкой и пищевой промышленности.

В состав тяжелой промышленности входят: электроэнергетика, топливная промышленность, черная металлургия, цветная металлургия, машиностроение, химическая и нефтехимическая, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленности, а также промышленность строительных материалов.

К легкой промышленности относятся текстильная, швейная, кожевенная, обувная, меховая отрасли.

К пищевой – пищевкусовая, мясная, молочная, рыбная промышленность.

Отраслевое деление экономики является результатом исторического процесса развития общественного разделения труда. Развитие общества и экономики, дальнейшее углубление специализации производства приводят к формированию новых отраслей. Одновременно со специализацией и дифференциацией идут процессы кооперации, интеграции производства, приводящие к развитию устойчивых производственных связей между отраслями, к созданию смешанных производств и межотраслевых комплексов.

*Межотраслевой комплекс* – интеграционная структура, характеризующая взаимодействие различных отраслей и их элементов, разных стадий производства и распределения продукта.

В составе промышленности существуют топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный и другие комплексы.

Более сложной структурой отличаются агропромышленный и строительный комплексы, объединяющие разные отрасли национальной экономики.

По признаку разделения труда можно выделить межотраслевые и одноотраслевые, территориально-производственные, межотраслевые научно-технические комплексы.

Составные элементы хозяйственного комплекса могут быть сгруппированы в секторы экономики.

Под *сектором* понимается совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение.

*Сектор нефинансовых предприятий* объединяет предприятия, занимающиеся производством товаров и услуг с целью получения прибыли, и некоммерческие организации, не преследующие цели извлечения прибыли.

*Сектор финансовых предприятий* охватывает институциональные единицы, занятые финансовым посредничеством.

*Сектор государственных учреждений –* совокупностьорганов законодательной, судебной и исполнительной властей, фондов социального обеспечения и контролируемых ими некоммерческих организаций.

*Сектор домашних хозяйств* в основном включает потребляющие единицы.

*Внешний сектор –* совокупность институциональных единиц – нерезидентов данной страны (расположенных за пределами страны), имеющих экономические связи, а также посольства, консульства, военные базы, международные организации, находящиеся на территории данной страны.

Различают также *государственный сектор* как совокупность предприятий, организаций, учреждений, находящихся в государственной собственности и управляемых государственными органами или назначаемыми ими лицами, и *частный сектор* как часть экономики, не находящейся под контролем государства.

По международной статистике экономика обычно подразделяется на отрасли, производящие товары, и отрасли, оказывающие услуги.

К отраслям, производящим товары, относятся промышленность, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли материального производства (издательская деятельность, утилизация вторичного сырья, сбор дикорастущих грибов и ягод).

К отраслям, оказывающим услуги, относятся образование, транспорт, торговля, здравоохранение, общее государственное управление, оборона.

2. Энергетическое хозяйство страны представляет собой комплекс устройств и процессов, предназначенных для обеспечения народного хозяйства топливно-энергетическими ресурсами в виде непосредственно топлива, электрической и тепловой энергии, горячей и холодной воды, сжатого и кондиционированного воздуха и др.

В энергетике имеют место связи и системы как внутри энергетического хозяйства, так и внешние связи с другими хозяйственными и отраслевыми системами и структурами.

В энергетике можно выделить два направления: первое объединяет энергодобывающие (нефтяная, газовая, угольная, атомная) и энергопроизводящие (электроэнергетика и теплоэнергетика) отрасли, второе – энергопотребляющие, непосредственно потребляющие топливо, электроэнергию и тепло, другие энергоресурсы.

Для обеспечения различными видами энергоресурсов отраслей народного хозяйства и населения страны (потребителей) используются транспорт (железнодорожный, автомобильный, трубопроводный, электрические и тепловые сети), склады топливных ресурсов, генерирующие, аккумулирующие, трансформирующие, передающие, распределительные устройства. Все эти системы взаимосвязаны и призваны обеспечивать предусмотренное энергоснабжение с достаточным уровнем надежности. Последнее вызывается тем, что элементы или звенья снабжения каким-либо энергоресурсом (например, углем) от его добычи до потребления представляют собой единую цепь, в которой изменение в одном из звеньев приводит к изменению всех других звеньев. Например, снижение добычи угля на одной из шахт приводит к простою транспорта, запланированного для перевозки этой части угля, снижению выработки электроэнергии и тепла на электростанциях, работающих на этом угле, недоотпуску электроэнергии и тепла потребителю, снижению выпуска продукции промышленными и другими потребителями. Или перебои с транспортом вызывают затоваривание угля на шахте, снижение выработки электроэнергии и тепла на тепловой станции.

Таким образом, каждое из звеньев цепи энергоснабжения должно надежно обеспечивать выполнение своих функций.

Внешние связи энергетики проявляются в двух направлениях: оперативных и обеспечивающих.

*Оперативные* осуществляются с технологическими процессами промышленности, транспорта, сельским хозяйством, коммунально-бытовым хозяйством. Неразрывность этих связей определяется практическим совпадением во времени процессов производства, передачи и потребления электроэнергии и теплоты. Отсутствие возможности запасать энергию в практически ощутимых количествах приводит к необходимости создания резервов в генерирующих мощностях, топливе на тепловых и атомных электростанциях, воде на гидростанциях.

*Обеспечивающие* определяются необходимостью обеспечения заблаговременного согласования развития топливной промышленности, металлургии, машиностроения, строительной индустрии, транспортных устройств.

Совокупность предприятий, установок и сооружений, обеспечивающих добычу и переработку первичных топливно-энергетических ресурсов, их преобразование и доставку потребителям в удобной для использования форме образует топливно-энергетический комплекс (ТЭК).

Особенности энергетического хозяйства привели к необходимости применения системного метода экономического исследования.

Важность оптимизационных технико-экономических расчетов в энергетике особенно велика в связи с широкой взаимозаменяемостью отдельных энергетических установок, видов энергетической продукции и сравнительно высокой капиталоемкостью энергоустановок.

Для производства электроэнергии могут быть использованы конденсационные электростанции (КЭС), теплоэлектроцентрали (ТЭЦ), гидроэлектростанции (ГЭС), атомные электростанции (АЭС) и др. Для производства теплоты используются ТЭЦ, котельные, утилизационные установки. На них могут быть установлены агрегаты различных типов, работающие на разных параметрах пара и использующие различные виды органического топлива, газа, угля, мазута, нетрадиционные источники энергии. Большое количество вариантов имеется также и на стадиях транспортировки энергии и использовании ее потребителями.

Взаимозаменяемость видов продукции определяется возможностью использования различных энергоносителей в данных установках. Например, использование природного газа или электроэнергии в нагревательных печах, использование парового или электрического привода компрессора.

ТЭК является весьма капиталоемким. На развитие топливной промышленности и электроэнергетики расходуется до 40 % суммарных капиталовложений в промышленность.

Энергетический фактор может играть существенную роль в решении задачи по размещению предприятий в районах страны. Размещение электростанций, особенно крупных ГЭС, нередко оказывает большое влияние на формирование вокруг них промышленных комплексов.

Характерная особенность энергетического хозяйства промышленности – наличие в ней разнообразных установок, использование не только первичных, но и вторичных энергоресурсов.

К вторичным энергетическим ресурсам относится энергетический потенциал отходов, побочных и промежуточных продуктов, образующихся в технологических агрегатах (установках), который не используется в самом агрегате, но может быть частично или полностью использован для энергоснабжения других агрегатов.

В основе энергетического хозяйства имеются два направления: теплофикация и электрификация.

Особенно большое значение имеет электрификация.

Это определяется ее особыми свойствами: легкостью превращения в другие виды энергии (тепловую, механическую, световую); возможностью обеспечить необходимые параметры протекания производственных процессов; комплексностью механизации и автоматизации производства; повышением производительности труда. Электроэнергия допускает расщепление на отдельные потоки и передачу на значительные расстояния. Без применения электроэнергии невозможны электрохимические, электрофизические и разнообразные производственные процессы.

Требуемая установленная мощность электростанций России определяется максимальными электрическими нагрузками потребителей, экспортом мощности за пределы России, потерями мощности в электрических сетях и расчетным «резервом мощности.

В настоящее время промышленность является основным потребителем электроэнергии в народном хозяйстве.

Для характеристики уровня электрификации используется система показателей, выраженных в стоимостной или натуральной форме.

Один из основных показателей – электроемкость продукции, определяемая отношением потребляемой электроэнергии к объему выпускаемой продукции за одинаковый период времени.

Динамика показателя указывает на степень опережения темпов роста потребления электроэнергии над темпами роста производства продукции. Несовершенство этого показателя определяется условностью расчета объема продукции в стоимостном выражении.

Важный показатель – электровооруженность труда, которая может быть подсчитана в натуральных единицах по мощности или энергии.

В качестве обобщающего показателя часто используется показатель электропотребления на душу населения по стране в целом или по крупному региону.

Система показателей электрификации в определенной мере может рассматриваться как инструмент анализа динамики энергетического и экономического использования энергии.

Топливно-энергетический комплекс России (ТЭК) – один из межотраслевых народно-хозяйственных комплексов, представляющий совокупность тесно связанных и взаимозависимых отраслей топливной промышленности и электроэнергетики, действующих как единое целое для удовлетворения потребностей народного хозяйства и населения страны в топливно-энергетических ресурсах. Это стержень экономики страны, обеспечивающий жизнедеятельность всех отраслей национального хозяйства и населения, а также интеграцию регионов и стран СНГ.

Важнейшая задача энергетической политики – повышение эффективности использования всех видов энергии внутри страны с тем, чтобы экспорт в основном поддерживался бы не добычей новых объемов нефти и газа, а за счет энергосбережения внутри страны, потенциал которого огромен и составляет порядка 450–500 млн. т у. т.

В топливно-энергетический комплекс как объект народного хозяйства входят электроэнергетика, топливная промышленность, включающая нефтяную, газовую, угольную и торфяную промышленность, а также геологоразведочные работы на нефть, газ, уголь и урановые руды.

*Электроэнергетика.* Производственный потенциал отрасли объединяет тепловые и атомные электростанции, гидроэлектростанции, электрические сети, магистральные тепловые сети, котельные и нетрадиционную энергетику.

Установленная мощность электростанций в 2000 г. составила 215,3 млн кВт, производство электроэнергии – 860 млрд кВт·ч, в том числе на ТЭС произведено 583,4 млрд кВт·ч, на ГЭС – 177 млрд кВт·ч и на АЭС – 99,3 млрд кВт·ч.

В стране создана и продолжает развиваться Единая энергетическая система (ЕЭС), ее доля в общереспубликанской выработке электроэнергии составляет около 90 %.

Электростанции России в целом обеспечивают потребность страны в мощности и электроэнергии, а также экспорт электроэнергии в страны СНГ и дальнего зарубежья.

*Нефтяная и нефтеперерабатывающая промышленность.* Базовая отрасль ТЭК России. В нефтяной промышленности страны функционирует целый ряд вертикально интегрированных компаний, объединяющих разведку, добычу, переработку и распределение нефти и нефтепродуктов (АО «Роснефть», «ЛУКойл», «ЮКОС», «Сургутнефтегаз»).

Эксплуатационный фонд нефтяных скважин составляет около 144 тыс. ед. Добыча нефти в 1998 г. составила около 300 млн т. На нефтеперерабатывающих заводах (НПЗ) России было переработано 181,1 млн т; порядка 122 млн т нефти было экспортировано в страны дальнего и ближнего зарубежья.

Основная задача на перспективу – стабилизация добычи нефти с последующим ее плавным ростом до 300–320 млн т к 2005 г.

*Газовая промышленность.* Газовая отрасль – одна из наиболее стабильно работающих отраслей ТЭК.

Стабилизация добычи газа в краткосрочном плане определяется в основном объемами внутреннего спроса на газ, а также возможностями поставки его на экспорт. В перспективе увеличение добычи газа в стране в решающей мере будет зависеть от темпов освоения газовых месторождений полуострова Ямал, региона Тюменской области и на шельфе морей.

Эксплуатационный фонд газовых скважин в 1995 г. составил коло 4,7 тыс. ед. Добыча газа около 595,7 млрд м3.

В стране создана и продолжает развиваться Единая энергетическая система газоснабжения (ЕСГ), которая объединяет основную часть месторождений.

Сейчас магистральные газопроводы только по России протянулись на 144 тыс. км. Транспортировку газа обеспечивают 236 компрессорных станций, на которых установлены более 4 тыс. газоперекачивающих агрегатов. Имеется 16 подземных хранилищ газа с активной емкостью свыше 40 млрд м3.

Для бытовых нужд газом пользуется население более 2700 городов и поселков городского типа и более 90 тыс. сельских населенных пунктов.

Российский газ поставляется на экспорт через Украину и Беларусь в 13 стран Европы. В настоящее время экспортные поставки составляют 130 млрд м3 в год.

Надежность этих поставок обеспечивается взаимосвязанной целостной работой всей ЕСГ России.

*Угольная промышленность.* Российская угольная промышленность как отрасль народного хозяйства формировалась в основном в предвоенные годы. Наибольший объем добычи угля в России был обеспечен в 1988 г. в объеме 425,4 млн т. В настоящее время объем добычи значительно снижен.

Для вхождения в рыночную экономику отрасль нуждается в коренной реструктуризации, основными целями которой является формирование конкурентоспособных угольных компаний, последовательное снижение государственной поддержки предприятиями отрасли, а также социальная защищенность работников отрасли.

Перспектива наращивания добычи угля связана с освоением новых перспективных месторождений в Кузбассе (Ерунаковский р-н), Восточной Сибири (Канско-Ачинский бассейн) и на Дальнем Востоке (Приморский и Хабаровский края), преимущественно обрабатываемых наиболее эффективным открытым способом.

*Роль ТЭК в экономике страны.* В жизнедеятельности общества роль ТЭК всегда была очень весомой. За годы реформ его доля еще более возросла. Это объясняется тем, что темпы спада производства в других отраслях промышленности были существенно выше, чем в топливно-энергетическом комплексе.

ТЭК производит более четверти промышленной продукции России, оказывает существенное влияние на формирование бюджета страны, обеспечивает почти половину валютных поступлений государства. Основные фонды ТЭК составляют третью часть производственных фондов промышленности, на предприятиях ТЭК трудится более трех миллионов человек.

Топливно-энергетический комплекс России за счет разумного пользования ресурсного и технологического потенциала может тать «локомотивом» российской экономики в XXI в.

Различают следующие *формы организации производства*:

Специализация производства – экономически обоснованная форма, основанная на разделении труда и концентрации производства. Она направлена на массовый и крупносерийный выпуск определенной номенклатуры продукции или выполнение определенных технологических операций.

Специализация промышленности – расчленение действующих и создание новых отраслей. Она отражает экономическое назначение специализированной продукции, единство технологических процессов и потребления материальных ресурсов.

Специализация отрасли отражает потенциальные технологические возможности промышленных предприятий, входящих в отрасль и целой отрасли, производить технологически однородную товарную продукцию, номенклатура которой постоянна.

Специализация промышленного предприятия – единичное разделение труда внутри отрасли, предусматривающее производство технологически однородной и постоянной, но стремящейся к сокращению номенклатуры выпускаемой продукции.

2. Формирование российского сектора ИТ фактически началось 15 лет назад одновременно со становлением рыночной экономики. Период жесткого регулирования рынка телекоммуникаций, когда расширение спроса во всех его сегментах опиралось на стихийно формировавшиеся экономические стимулы, завершился после финансового кризиса 1998 г., который на время ограничил темпы роста отрасли. Концепция развития российского телекоммуникационного рынка, принятая в 2000г., и оптимизация регулирования его отдельных сегментов дали рынку новый толчок, а экономический рост расширил внутренний спрос на телекоммуникационные услуги. В результате темпы прироста отрасли значительно превышали показатели промышленных отраслей.

Для Российской Федерации опережающее развитие отрасли ИТ является особенно важным, так как позволяет внести значительный вклад в увеличение валового внутреннего продукта (ВВП), содействовать ликвидации сырьевой зависимости российской экономики и успешной реализации осуществляемой в стране программы реформ в социальной сфере и в области государственного управления.

К благоприятным факторам развития российского рынка ИТ относятся продолжающийся экономический рост и высокий базовый уровень образования населения. Экономический подъем, рост управленческой культуры и появление у компаний свободных инвестиционных ресурсов приводит к увеличению доли корпоративных расходов на реализацию масштабных проектов внедрения ИТ в общей структуре затрат. Высокий уровень образования значительной части населения является важным ресурсом обеспечения потребностей отрасли в квалифицированных специалистах и пользователях в сфере ИТ.16

Этими факторами и обусловлен стремительный рост внутреннего спроса на ИТ в России. Темпы роста в российской отрасли информационных технологий с 2000 года ежегодно превышают темпы роста экономики страны в среднем в 4 раза. В 2006 году объем отрасли вырос на 20 процентов по отношению к 2005 году и превысил 1 трлн. 160 млрд. рублей. В рейтинге развития информационных технологий в 2010-2011 годах Всемирного экономического форума (ВЭФ) Россия занимает 77-е место из 138 стран. Возглавляют рейтинг Швеция и Сингапур, 3-е место занимает Финляндия, 4-е - у Швейцарии и 5-е - у США.

Согласно данным исследования, в 2010 году IT-отрасль возобновила рост, но еще не достигла докризисного уровня. По оценкам экспертов "РИА-Аналитика", после падения в 2009 году на 12-14%, рост отечественного IT-рынка в 2010 году составил 13-15% - до уровня 570-580 миллиардов рублей. Прогноз темпов роста IT-рынка в 2011 году – 15-20%. Посткризисное оживление российской экономики в первую очередь отразилось на ведущих компаниях, которые смогли увеличить свою долю рынка за счет налаженного доступа к государственным и окологосударственным проектам (Приложение 5). К 2010 году реализация государственной политики в области ИКТ позволила обеспечить повышение плотности телефонной сети в полтора раза, увеличить обеспеченность населения компьютерами с 10 до 43 на 100 человек, долю пользователей сети Интернет - с 15 до 45 процентов, долю отрасли ИТ в структуре ВВП - с 5 до 10 процентов. Это также позволило добиться роста доли ИТ в структуре экспорта Российской Федерации до 4 процентов.

Однако, несмотря на впечатляющие темпы роста, абсолютные объемы рынка ИТ в России остаются скромными. Рынок ИТ составляет всего 1,4 процента объема всего ВВП России. Для сравнения, в США объем рынка ИТ превышает 500 млрд. долларов и составляет более 5 процентов от ВВП. При этом в общей структуре российского рынка импортное аппаратно-технологическое обеспечение составляет львиную долю, в то время как рынок услуг ИТ составляет лишь 30 процентов, а рынок программных продуктов – 14 процентов от общего объема.

На экспорт в настоящее время приходится всего 14 процентов объема российского рынка ИТ. Для сравнения, в других странах, имеющих динамично развивающиеся отрасли ИТ, доля экспорта преобладает в общей структуре и составляет, например, 70 процентов в Израиле и 80 процентов в Индии.

3. Микроэкономика анализирует хозяйственную деятельность первичных ячеек (фирм, домашних хозяйств, собственников факторов производства). Она объясняет, как принимаются экономические решения на уровне этих ячеек и как они реализуются через цены на факторы производства и экономические блага. Поэтому в центре микроэкономического анализа находится механизм рыночного ценообразования на рынках отдельных товаров и проблемы частичного рыночного равновесия.

*Макроэкономика* – отрасль экономической науки, изучающая поведение экономики как единого целого с точки зрения обеспечения условий устойчивого экономического роста, полной занятости ресурсов, минимизации уровня инфляции и равновесия платежного баланса. Макроэкономика, как особая самостоятельная часть экономической теории, появилась в 30-е годы ХХ века. Ее появление связывают с именем Дж. М. Кейнса и его работой «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.).

4. В настоящий момент можно сказать, что состояние экономики нашей страны оставляет желать лучшего. Несмотря на то, что предприятия всегда призывают развивать свою, как внутреннюю, так и внешнюю, экономику, Российская Федерация на данный момент до сих пор остаётся лишь сырьём для Запада. На нынешнем этапе развития, для того, чтобы экономика не зависела от внешних факторов, рассчитывая только лишь на запасы нефти и газа, необходимо инновационное развитие промышленности, использование новых технологий, а также активное развитие интеллектуальных ресурсов России, ибо на данный момент одной из самых актуальных проблем является так называемая «утечка умов России» на запад. Многие профессионалы своего дела всё чаще начинают уезжать за границу, аргументируя тем, что за границей больше возможностей для реализации своих идей и задумок. России, чтобы выйти на новый уровень, необходимо давать людям больше экономической свободы. На данном этапе развития лишь крупный бизнес может чувствовать себя относительно уверенно. Мелкие же и средние предприятия находятся в довольно шатком положении. Это отрицательно сказывается на развитие экономики в целом, ибо именно крупный бизнес поглощает большинство покупателей и не даёт возможности другим реализовать себя. В связи с этим проявляется отсутствие ярко выраженной здоровой конкуренции. Это и является одной из причин отставания промышленности и слабого развития технологий, так как подобных крупных предприятий у нас не много, а следовать и соперничать не с кем, а потому и нет необходимости изобретать или применять новейшие технологии.

Однако можно отметить положительную тенденцию, заключающуюся в том, что последнее время государство нацелено на поддержку малого и среднего бизнеса. Стали создаваться различные программы по поддержке данных участников процесса экономики.

Ещё одной проблемой можно выделить тот факт, что прибыль, полученная бизнесмена, почти сразу выводится из России. В связи с этим те деньги, которые могли бы успешно работать на Россию, оказываются вложены в экономику других стран. В конце концов подобная система просто на просто изживёт себя, а это может привести к самому настоящему кризису. К большому сожалению, даже большинство молодёжи, толком не пожив в России, мечтают уехать в другую страну, потому что так же, как и многие учёные, считают, что здесь нет возможностей для самореализации. Многие россияне обеспокоены ростом социального неравенства, полной беззащитностью перед государственным аппаратом. Конечно, всё не так плохо, как кажется, на данный момент проводится антикоррупционная политика, различные проверки и ликвидации. Россия довольно сильная держава, а потому многое способна выдержать.

На данный момент можно выделить два пути решения экономических проблем – умеренно-оптимистический и жёсткий. Также в связи с последними событиями и развитием отношений с Европой, экономика становится всё более нестабильной. Владимир Путин подписал указ о запрете или сокращении импорта сельскохозяйственной продукции из тех стран, которые ввели антироссийские санкции. Он также поручил правительству РФ составить список тех сельскохозяйственных продуктов, ввоз которых в этом году будет запрещён или ограничен. Россия ввела ограничения даже для Румынии, хоть эти действия могут быть в ущерб нашей стране и нашей экономике. Эти санкции относятся в основном ко ввозу коров и говядины. До этого Москва также огласила запрет на импорт соков и молочной продукции из Украины, польских овощей и австралийской говядины. Безусловно, запрет ввоза некоторых продуктов может спровоцировать инфляцию, что, опять же, негативно повлияет на экономику Российской Федерации. Но не стоит отрицать, что санкции также положительно повлияют на Россию, так как станут всё больше развиваться внутрихозяйственные секторы, а это значит, что они в дальнейшем будут рассчитывать только на себя и применять новые инновационные подходы в решении возникающих экономических проблем.

Какие же ещё проблемы можно выделить в развитии нынешней экономики России? Снижение числа работающих, которое обусловлено старением населения и ведет к усилению пенсионной нагрузки на экономику страны. Замедление темпов роста экономики также связано с неблагоприятным инвестиционным климатом в стране. Сам Президент РФ одной из передовых задач на ближайшее время выделил улучшение инвестиционного климата и сокращение процедур бюрократии. России нужно создать такую модель экономики, которая могла бы стимулировать развитие, способствовать притоку капиталовложения и провоцировать технологическую модернизацию предприятий. В России уже имеется широкая инфраструктура поддержки модернизации производства. Например, технопарки, технико-внедренческие зоны и другое.

Ещё одна проблемы России – теневая экономика, которая с каждым годом всё больше набирает обороты. Под теневой экономикой подразумевается вид экономики, при котором существуют и функционируют организации, деятельность которых незаконна. По-хорошему, компании, осуществляющие свою деятельность в рамках теневой экономики, должны быть полностью искоренены. Специалисты, занимающиеся исследованием экономики страны в целом, твердят, что теневая экономика в России наделена аспектами, в которые входят и криминальная, и фиктивная, и неформальная экономика. Фиктивную экономику также можно выделить как отдельную проблему экономики России, так как все связи в ней создаются только за счёт коррупционных отношений. Таким образом, можно сделать вывод, что прогнозировать дальнейшее развитие экономики России очень сложно и угадать, что ждёт нас дальше, практически невозможно, ведь ситуация может поменяться буквально за пару месяцев. Сейчас же можно сказать лишь то, что Россия в будущем имеет все шансы выйти на новый экономический уровень.

5. Для производства любого блага необходимы ресурсы, которые выступают в виде факторов производства. Выделяют следующие факторы производства:

* **Труд** — совокупность физических и интеллектуальных возможностей человека. Доход от использования труда называется заработной платой.
* **Капитал** — бывает двух видов: производственный и финансовый. К производственному относятся все средства производства, созданные человеком (здания, сооружения, оборудование). К финансовому — денежные средства, которые привлекаются для приобретения производственного капитала. Доход, получаемый от использования капитала, называется процентом.
* **Земля** — естественные ресурсы, которые применяются в производственным процессе. Плата за землю — рента.
* **Предпринимательство** — способности, которые проявляются в умении рационально управлять всеми другими факторами производства. Плата, получаемая от использования фактора "предпринимательство", называется прибылью.

6. Основная проблема экономики может быть представлена и как проблема выбора. Действительно, если каждый используемый для удовлетворения разнообразных потребностей фактор ограничен, то всегда существует проблема альтернативности его использования и поиска лучшего сочетания факторов производства, то есть проблема выбора. Отражением данной проблемы является постановка трех основных вопросов экономики.

*Три основных вопроса экономики:*

1. **Что?** – *проблема целеобразования*. – Какие из возможных товаров и услуг должны быть произведены в данном экономическом пространстве и в данное время?
2. **Как?** – *проблема производства.* – При какой комбинации производственных ресурсов, с использованием какой технологии должны быть произведены выбранные из возможных вариантов товаров и услуг?
3. **Для кого?** – *проблема распределения.* – Кто будет покупать выбранные товары и оплачивать, извлекая из них пользу? Как должен быть распределен валовой доход общества от производства данных товаров и услуг?

Четвертый вопрос, который также неизбежно встает перед каждым обществом – вопрос: **Каким образом?** Каким образом избавиться от отходов, образующихся в процессе жизнедеятельности, каким образом, не снижая уровня потребления, сохранить экологический баланс в природе. Это *проблема утилизации.*

7. Рыночная экономика - экономика, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов. [3, c.14].

Рыночная экономика — социально-экономическая система, развивающаяся на основе частной собственности и товарно-денежных отношений. Рыночная экономика опирается на принципы свободы предпринимательства и выбора. [1, c.3].

Рыночная экономика — экономика, организованная на основе рыночной само регуляции, при которой координация действий участников осуществляется государством, а именно законодательной и судебной властью непосредственно, а исполнительной только опосредованно, путем введения различных налогов, сборов, льгот и т. п. Это экономика, в которой только решения самих покупателей, поставщиков товаров и услуг определяют структуру распределения.[8, c.47].

С позиции истории бизнеса рыночная экономика — экономическая система, направляемая и регулируемая механизмом стихийных рыночных трансакций в институциональной среде и господстве соответствующих институтов.

Рыночная экономика гарантирует, прежде всего свободу потребителя, что выражается в свободе потребительского выбора на рынке товаров и услуг. Свобода предпринимательства выражается в том, что каждый член общества, самостоятельно распределяет свои ресурсы в соответствии со своими интересами и при желании может самостоятельно организовать процесс производства товаров и услуг. Индивид сам определяет, что, как и для кого производить, где, как, кому, сколько и по какой цене реализовывать произведенную продукцию, каким образом и на что тратить полученную выручку. Свобода выбора становится основой конкуренции.[10, c.27].

Основу рыночной экономики составляет частная собственность. Она является гарантией соблюдения заключенных контрактов и невмешательства третьих лиц. Экономическая свобода — фундамент и составная часть свобод гражданского общества.

**Тема 2. Отраслевые особенности организации предприятия в рыночной экономике**

Урок № 2. Тема: «Сущность организации как основного звена экономики отрасли»

**План:**

1. Понятие организации, его основные признаки.
2. Основные принципы построения экономической системы организации.
3. Роль и значение конкретной отрасли в системе рыночной экономики.

1. Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Характеристика предприятия предполагает определение его основных признаков, делающих его самостоятельным субъектом рыночных отношений:

* организационное единство подразумевает наличие на предприятии определенным образом организованного коллектива со своей внутренней структурой и порядком управления;
* производственно-техническое единство заключается в том, что предприятие объединяет экономические ресурсы для производства товаров и услуг, т. е. имеет конкретный комплекс средств производства, капитал, технологию;
* наличие обособленного имущества, которое предприятие самостоятельно использует в определенных целях;
* имущественная ответственность: предприятие несет полную ответственность своим имуществом по обязательствам, возникающим в процессе его деятельности;
* оперативно-хозяйственная и экономическая самостоятельность выражается в том, что предприятие само осуществляет разного рода сделки и операции, само получает прибыль и несет убытки.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ главной целью коммерческого предприятия является достижение большего объема прибыли или большей рентабельности, т. е. превышение результатов над затратами. Так как экономика представляет собой сложнейшую систему, то наряду с основной целью на каждом предприятии существует целый комплекс разноуровневых целей, которые определяют стратегию деятельности и составляют «дерево» целей данного предприятия.

Функционирование предприятий в рыночных условиях предполагает решение ряда задач, к важнейшим из которых можно отнести следующие:

* бесперебойный и ритмичный выпуск высококачественной продукции в соответствии с имеющимися производственными возможностями;
* удовлетворение общественных потребностей в продукции, всемерный учет требований потребителей, формирование эффективной маркетинговой политики;
* эффективное использование производственных ресурсов (основного капитала, материальных, финансовых и трудовых ресурсов), повышение эффективности производства;
* разработка стратегии и тактики поведения предприятия на рынке;
* обеспечение конкурентоспособности предприятия и продукции, поддержание высокого имиджа предприятия;
* совершенствование организации производства, труда и управления; использование новейших достижений НТП в производстве;
* обеспечение социальной эффективности производства (рост квалификации и большей содержательности труда работников, повышение их уровня жизни, создании благоприятного морально-психологического климата в трудовом коллективе).
* Задачи предприятия определяются интересами его собственников, потенциалом и другими факторами внешней и внутренней среды. В современных условиях перед многими отечественными предприятиями нередко стоят совершенно иные цели и задачи. Так, основной целью может являться не получение прибыли, а, например, обеспечение стабильной работы предприятия, завоевание рынка, бесперебойная реализация продукции или своевременная выплата достойной заработной платы работникам.

2. 1). *Соответствие.*Экономическая информационная система должна обеспечивать функционирование объекта с заданной эффективностью. Критерий эффективности должен быть количественным.

2). *Экономичность****.***Затраты на обработку информации в экономической информационной системе должны быть меньше экономического выигрыша на объекте при использовании этой информации.

3). *Регламентность.*Большая часть информации в экономической информационной системе поступает и обрабатывается по расписанию

4). *Самоконтроль.*Непрерывная работа экономической информационной системы по обнаружению и исправлению ошибок в данных и процессах обработки.

5).*Интегральность.*Однократный ввод информации в экономическую информационную систему и ее многократное, многоцелевое использование.

6). *Адаптивность.*Способность экономической информационной системы изменять свою структуру и закон поведения для достижения оптимального результата при изменяющихся внешних условиях.

При создании экономической информационной системы возникает задача объективной оценки качества ее функционирования, так как современные экономические информационные системы сложные и дорогостоящие проекты. Эффективность работы экономической информационной системы выражается при помощи набора числовых характеристик, называемых ***критериями эффективности***. Оценке подлежат: система в целом; отдельные составляющие этапы проектирования системы, например, проекты информационного, программного и технического обеспечения; важнейшие компоненты этапа эксплуатации системы, например, подготовка информации, ее обработка, ведение баз данных.

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

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

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

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

Первоначально все отрасли можно разделить на две большие группы: материаль­ное и нематериальное производство, подразделяющиеся на следующие отрасли:

* **отрасли материального производства** заняты производством материальных благ (промышленность, строительство, сельское и лесное хозяйство и др.), они в свою очередь делятся на отрасли: добывающие; перерабатывающие продукцию добываю­щих отраслей и обслуживающие производство добывающих и перерабатывающих отраслей. Например,
* грузовой транспорт; торговля; реклама; связь, обслуживающая материальное производство; информационно-вычислительное обслуживание; наука и научное обслуживание;
* отрасли нематериального производства **ориентированы на** создание:

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

* *нематериальных благ* (духовных ценностей — искусство: **художественное,** литера­**т**урное, музыкальное, театральное)

Материальное производство

Общественное производство

Нематериальное производство

https://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-EKJ14U.pnghttps://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-V7VXHl.pngОтрасли добывающие

Производство нематериальных благ

https://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-oW_LuM.pnghttps://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-tb79dy.pnghttps://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-dzZUbv.pngОтрасли перерабатывающие

Производство нематериальных услуг

https://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-UT9I4u.pnghttps://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-ExzGOD.pnghttps://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-RtTgSr.pnghttps://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-dhN7Ka.pngОтрасли обслуживающие

**Тема 3. Организационно-правовые формы организации отрасли**

Урок № 3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности: хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, акционерное общество: сущность и особенности функционирования.

**План:**

* 1. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности:
  2. Хозяйственные товарищества, хозяйственные общества,
  3. Производственные кооперативы,
  4. Государственные и муниципальные унитарные предприятия,
  5. Акционерное общество: сущность и особенности функционирования

**1.** Различают следующие ***организационно-правовые формы*** предпринима- тельской деятельности:

* единоличные (индивидуальные) фирмы, где хозяйствующим субъек- том является физическое лицо (предприниматель);
* хозяйственные товарищества (полное товарищество, товарищество на вере);
* хозяйственные общества (общества с ограниченной ответственно- стью, общества с дополнительной ответственностью, акционерные общества);
* унитарные предприятия;
* производственные кооперативы (артели).

***Индивидуальное предприятие*** — это небольшая фирма, владельцем и основным работником которой является гражданин (физическое лицо), ко- торый вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образо- вания юридического лица с момента государственной регистрации в каче- стве индивидуального предпринимателя. Имущество индивидуального предприятия формируется из имущества гражданина, который его зареги- стрировал, а также из получаемых доходов и других законных источников.

**Хозяйственные товарищества и общества** — это коммерческие ор- ганизации, уставный капитал которых разделен на доли (вклады) учре- дителей.

***Полное товарищество*** — это организация, участники которой в соот- ветствии с заключенными между ними договорами, занимаются предпри- нимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответствен-ность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Имущество формируется за счет вкладов действительных участников, получаемых в ходе предпринимательской деятельности доходов и других законных источников, и принадлежит участникам на праве общей долевой собственности.

Ответственность по обязательствам товарищества участники несут не- ограниченную и солидарную всем своим имуществом.

**2.** Хозяйственные товарищества и общества — это родовое понятие, обозначающее несколько самостоятельных видов коммерческих юридических лиц, общим для которых является то, что их уставный (складочный) капитал разделяется на доли. Именно это отличает хозяйственные товарищества и общества от других коммерческих организаций1 .

Гражданский кодекс РФ предусматривает достаточно широкий спектр правовых форм коллективного хозяйствования, который отвечает как современным международным стандартам, так и отечественным экономическим реалиям. Организационно-правовые формы хозяйственных товариществ или обществ способны обслуживать интересы и индивидуальных коммерсантов, и малых семейных коллективов, и гигантских групп незнакомых друг с другом акционеров.

Хозяйственные товарищества в российском законодательстве понимаются как договорные объединения нескольких лиц для совместного ведения предпринимательской деятельности под общим именем.

Хозяйственные общества — это организации, создаваемые одним или несколькими лицами путем объединения (обособления) их имущества для ведения предпринимательской деятельности.

Главное действующее лицо любого товарищества — полный товарищ — несет неограниченную ответственность по обязательствам фирмы всем своим имуществом. Поэтому в товариществах, в отличие от обществ, учредители, как правило, принимают личное участие в делах предприятия. По этой же причине лицо может являться полным товарищем лишь в одном товариществе. Круг учредителей обычно гораздо уже, чем в обществах, в силу лично-доверительных отношений между ними2. Принципиальные положения, определяющие возможный состав участников хозяйственных обществ и товариществ, содержатся в п. 4 ст. 66 ПС. Предпринимательство всегда связано с повышенным имущественным риском, поэтому законодатель считает правовое положение граждан и некоммерческих организаций несовместимым со статусом полного товарища.

**3.** ГК восстановил в полной мере производственные кооперативы как равноправную форму юридических лиц, участников гражданского оборота. С принятием ГК Закон СССР от 26.05.88 N 8998-XI "О кооперации в СССР" (в ред. от 15.04.98)**\*(87)**применяется со значительными ограничениями (многие нормы утратили силу).

2. В п. 1 комментируемой статьи рядом с термином "член" употреблен в скобках термин "участник". Применительно к юридическим лицам говорится о возможности их участия в деятельности кооператива, если это предусмотрено законом и учредительными документами кооператива. Подобное терминологическое разнообразие ничего не меняет в юридической квалификации участников кооператива - физических и юридических лиц. Основание их участия - членство.

Слова "участник", "участие" часто используются в ГК как универсальные термины, одинаково применимые к акционеру (ст. 97), полному товарищу (ст. 69), коммандитисту (ст. 82), участнику общества с ограниченной ответственностью (ст. 87) и т.п. Как универсальный термин слово "участник" применяется к любому юридическому лицу независимо от организационно-правовой формы. В п. 1 комментируемой статьи юридические лица выделены из иных участников кооператива не потому, что участие юридических лиц не основано на членстве, а потому, что такое участие возможно только при условии, что оно допущено законом и учредительными документами кооператива. Признание только членства в качестве организационной основы кооператива обусловлено также логикой изложения нормативного материала в § 3 гл. 4 о производственных кооперативах. Как в п. 2 и 4 комментируемой статьи, так и в последующих статьях употребляется только термин "член" кооператива.

3. Правовое положение производственных кооперативов существенно отличается от статуса хозяйственных обществ и товариществ. Производственный кооператив - добровольное объединение прежде всего людей, а не капиталов.

Основные признаки производственных кооперативов состоят в следующем:

1) производственный кооператив - это добровольное объединение на основе членства преимущественно граждан для совместной производственной и иной хозяйственной деятельности;

2) член кооператива - гражданин, как правило, обязан в нем работать (участвовать в его деятельности личным трудом), находиться с кооперативом в трудовых отношениях, либо обеспечить иное участие в его деятельности, выражающееся, в частности, в финансировании кооператива, обеспечении его материальными ресурсами, помещениями, транспортом. Однако и такие члены должны участвовать в работе общего собрания кооператива. Аналогичные формы участия может использовать юридические лицо - член кооператива, если его участие предусмотрено законом или учредительными документами кооператива;

3) обязанность членов кооператива состоит также в формировании его имущественной базы путем внесения имущественных паевых взносов. В совокупности паевые взносы составляют паевой фонд кооператива;

4) члены кооператива несут субсидиарную ответственность по его долгам. Это значит, что если имущества кооператива недостаточно для покрытия его долгов, члены кооператива обязаны компенсировать недостающую часть долга за счет своих личных средств (а члены - юридические лица - за счет средств юридического лица). Размер и порядок применения субсидиарной ответственности предусматриваются в законах о производственных кооперативах и их уставах (п. 2 комментируемой статьи);

5) все члены кооператива, как граждане, так и юридические лица, обладают одним голосом при принятии решений на общем собрании членов кооператива. Этим кооперативы существенно отличаются от хозяйственных обществ.

4. ГК предоставляет кооперативу возможность осуществлять любые виды деятельности, приводя в п. 1 комментируемой статьи их неполный перечень. В частности, кооперативы вправе осуществлять свою деятельность в промышленности, сельском хозяйстве, торговле, бытовом обслуживании, оказывать иные услуги. По ГК (ст. 50 и п. 1 комментируемой статьи), производственный кооператив - коммерческая организация. Однако такую безоговорочную характеристику производственного кооператива нельзя признать удачной. Извлечение прибыли не является основной целью кооперативов независимо от их вида (производственный, потребительский). Таков мировой опыт. Для кооператива социально значим человек и его потребности. Именно поэтому в зарубежных странах кооперативы являются важными структурными элементами социальной экономики. Основной целью добровольного объединения граждан в любые кооперативы является удовлетворение их материальных и социальных, иных потребностей. Разница состоит в том, что производственные кооперативы решают эту задачу путем объединения граждан для совместной производственной деятельности с их личным трудовым участием.

Извлечение прибыли играет важную роль в производственном кооперативе. Она - средство достижения основной цели. Но ее роль - не самодовлеющая, как в хозяйственных обществах и товариществах.

**4. Государственные и муниципальные унитарные предприятия** (далее предприятие) – коммерческие организации, не наделенные правом собственности на имущество, закрепленное за ними собственником, этим они отличаются от иных коммерческих организаций.

Уставный фонд предприятия – минимальный размер имущества предприятия, гарантирующий интересы его кредиторов, который может формироваться за счет денег, а также ценных бумаг, других вещей, имущественных прав и иных прав, имеющих денежную оценку.

Предприятия представляют собой организационно-правовую форму, посредством которой осуществляют деятельность коммерческие организации – юридические лица, являющиеся субъектами предпринимательского права (ст. 113–115 ГК РФ).

Имущество предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям), в том числе между его работниками.

**Виды:**

– унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, – федеральное государственное предприятие и государственное предприятие субъекта Российской Федерации, муниципальное предприятие;

– унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления, – федеральное казенное предприятие, казенное предприятие субъекта Российской Федерации, муниципальное казенное предприятие.

Правоспособность предприятий не общая, а специальная, т. е. они могут осуществлять только те виды деятельности, которые закреплены в уставе предприятия.

Деятельность унитарных предприятий в определенных сферах предпринимательской деятельности ограничивается.

По согласованию с собственником его имущества унитарное предприятие может создавать филиалы и открывать представительства.

Унитарное предприятие несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не отвечает по обязательствам собственника его имущества.

Собственники имущества предприятия не несут ответственность по его обязательствам, за исключением случаев, когда банкротство вызвано самим собственником, при этом на него при недостаточности имущества может быть возложена субсидиарная ответственность по обязательствам предприятия.

**Устав унитарного предприятия**– его единственный учредительный документ.

Предприятие распоряжается движимым имуществом самостоятельно, в пределах, не лишающих его возможности осуществлять деятельность, за исключением случаев, установленных законом.

Предприятие не вправе продавать принадлежащее ему недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника имущества государственного или муниципального предприятия.

Собственник имущества предприятия имеет право на получение части прибыли от использования имущества, находящегося в ведении предприятия.

Предприятие ежегодно перечисляет в соответствующий бюджет часть прибыли.

Деятельность унитарного предприятия осуществляется в соответствии с планом (программой) его финансово-хозяйственной деятельности.

Руководитель унитарного предприятия является его единоличным исполнительным органом.

Особенности реорганизации и ликвидации унитарных предприятий определены в Законе о государственных и муниципальных предприятиях.

**5.** Акционерное общество (или корпорация) является организационной формой предпринимательства, в которой объединяются капиталы многих собственников, посредством выпуска ценных бумаг (прежде всего акций). Акционерные общества создаются там, где необходим большой по объёму капитал, и где удовлетворяются интересы многих, и индивидуальному частному интересу не выгодно реализоваться в этой сфере. Если акции свободно продаются и покупаются, то акционерное общество является *открытым*. Если акции распространяются среди ограниченного круга лиц и никогда не попадают на фондовые биржи, то оно является *закрытым.*

Различают двухзвенную и трёхзвенную структуры управления акционерным обществом. В двухзвенной структуре первое звено – это общее собрание акционеров – главный орган управления акционерным обществом. Все вопросы жизнедеятельности фирмы решаются на общем собрании через голосование. Второе звено – это правление акционерным обществом. Оно осуществляет текущее руководство фирмой, т.е. непосредственно занимается предпринимательской деятельностью. В трёхзвенной структуре к двум звеньям двухзвенной структуры добавляется наблюдательный совет, в том случае, когда необходим контроль над правлением акционерным обществом.

При организации акционерного общества выпускают (или осуществляют) *эмиссию* ценных бумаг. Суммарная стоимость ценных бумаг, при этом, равняется уставному капиталу акционерного общества.

*Акция* – это ценная бумага, которая удостоверяет долю собственника акции в акционерном обществе, даёт право на участие в управлении акционерным обществом и право на получение части прибыли в форме *дивиденда.* Различают следующие виды акций:

- *именные акции*. Эти акции принадлежат конкретному лицу, которое не имеет право их продавать и передавать по наследству;

- *акции на предъявителя*. Они принадлежат фактическому владельцу, т.е. лицу, которое их купило в данный момент;

- *привилегированные акции*. Они дают право своим владельцам получать фиксированный доход вне зависимости от результатов деятельности фирмы, но не дают право голоса. Они в первую очередь возмещаются при ликвидации акционерного общества;

- *обыкновенные акции*. Они свободно продаются. Дают право на получение дивиденда по результатам деятельности фирмы. Право на участие в управлении реализуется через голосование на общем собрании акционеров.

Количество голосов всегда соответствует доле акций в акционерном капитале. Все решения на годовом собрании принимаются большинством голосов. При этом, как правило, контроль за деятельностью акционерного общества осуществляют те хозяйствующие субъекты, кому принадлежит контрольный пакет акции. По нашему законодательству это 50% + 1 акция.

*Номинальная* стоимость акции – это стоимость акции при её эмиссии. Она свидетельствует о доле в уставном капитале акционерного общества. На рынке ценных бумаг акции продаются и покупаются по рыночной цене, которая называется *курсом акции.*

Дивиденд

Курс акций = ———————— ∙ 100%

Ставка процента

Курс акций находится в прямой зависимости от величины ожидаемых дивидендов и в обратной зависимости от ставки процента. Ставка процента – это учётная ставка, или ставка процента, под которую можно положить деньги в банк.

Кроме акций акционерные общества могут выпускать *облигации,* которые также являются ценными бумагами. Они гарантируют получение фиксированного дохода в виде процента и не дают право голоса. Облигации являются свидетельством заёмного капитала, т.е. корпорации прибегают к выпуску облигаций тогда, когда они хотят привлечь дополнительные денежные средства, при этом, не расширяя круг акционеров.

Достоинства акционерных обществ:

‑ в акционерных обществах существует ограниченная ответственность, т.е. собственники акций рискуют только средствами, вложенными в эти ценные бумаги и ничем больше;

‑ владельцы временно свободных денежных средств могут покупать акции различных корпораций, тем самым, снижая риск своих инвестиций;

‑ в корпорациях функционирует значительный по размеру капитал, поэтому как правило акционерные общества существуют, в тех отраслях, где проявляется положительный эффект от масштаба производства. В результате они получают добавочный доход;

‑ в силу того, что в акционерных обществах собственность и предпринимательство разъединены, они являются самой устойчивой формой предпринимательской деятельности.

Урок № 4. Организация производственного и технологического процессов.

**План:**

* 1. Организация производственного и технологического процессов.

1. **Производственный процесс** представляет собой совокупность всех действий людей и орудий производства, необходимых на данном предприятии для изготовления или ремонта выпускаемых изделий, в частности ЭВС. В состав производственного процесса входят все действия по изготовлению, сборке, монтажу, контролю качества выпускаемых изделий; хранению и перемещению его деталей, полуфабрикатов и сборочных единиц на всех стадиях изготовления; по организации снабжения и обслуживания рабочих мест, участков и цехов; управлению всеми звеньями производства, а также комплекс мероприятий по технологической подготовке производства.

**Технологический процесс (ТП)**– это часть производственного процесса, содержащая целенаправленные действия по изменению и (или) определению состояния предмета труда. В ТП непосредственно участвуют только основные рабочие. Технологические процессы строят по отдельным методам их выполнения (процессы литья, механической и термической обработки, формирования покрытий, сборки, монтажа, контроля, регулировки ЭВС и др.). ТП разделяют на операции.

**Технологическая операция**– это законченная часть ТП, выполняемая непрерывно на одном рабочем месте, над одним или несколькими одновременно изготавливаемыми или собираемыми изделиями одним или несколькими рабочими. Условие непрерывности операции означает выполнение предусмотренной ей работы без перехода к другому рабочему месту для выполнения другой работы. Например, подготовка ленточных проводов к монтажу включает в себя мерную резку, удаление изоляции с определенных участков провода и нанесение покрытия на оголенные токоведущие жилы. Приведенный пример показывает, что состав операции устанавливают не только на основе технологических соображений, но и с учетом организационной целесообразности.

Технологическая операция (ТО) является основной единицей производственного планирования и учета. На основе операций оценивается трудоемкость изготовления изделий и устанавливаются нормы времени и расценки; определяется требуемое количество рабочих, оборудования, приспособлений и инструментов, себестоимость работы (например, сборки); ведется календарное планирование производства и осуществляется контроль качества и сроков выполнения работ.

В условиях автоматизированного производства под операцией следует понимать законченную часть ТП, выполняемую непрерывно на автоматической линии, которая состоит из нескольких единиц технологического оборудования, связанных автоматически действующими транспортно-загрузочными устройствами. При гибком автоматизированном производстве непрерывность выполнения операции может нарушаться, например, направлением собранного полуфабриката, электронного узла и т.д. на промежуточный склад-накопитель в периоды между отдельными позициями, выполняемыми на разных технологических модулях.

Кроме технологических операций в состав ТП включают ряд необходимых для его осуществления вспомогательных операций (транспортных, контрольных, маркировочных и т. п.).

В свою очередь операции делятся на установы, позиции, переходы, приемы и др.

**Установ** представляет собой часть технологической операции, выполняемую при неизменном закреплении обрабатываемых заготовок или собираемой сборочной единицы, например, установ играет важную роль при выполнении такой сложной операции, как операция окончательного профилирования рабочей поверхности плавающего конструктива блока магнитных головок, которая представляет собой участок наружной сферической или цилиндрической поверхности радиусом 6 ·10https://studfiles.net/html/528/114/html_98OaXRW526.UeCf/img-HIKqnA.pngмм и погрешностью формы 0,3…0,6 мкм.

**Позиция**– часть операции, выполняемая при неизменном положении инструмента относительно детали.

**Технологический переход**– законченная часть технологической операции, характеризуемая постоянством режимов, применяемых инструментов и поверхностей, образуемых обработкой или соединяемых при сборке.

**Прием**– это законченная совокупность действий человека, применяемых при выполнении перехода или его части и объединенных одним целевым назначением.

В производстве деталей, сборочных единиц и устройств ЭВС используется большой перечень ТП, основанных на различных физических, химических и других методах обработки материалов.

**Тема 4.**

**Материально-техническая база организации.**

**Урок № 5.** Основные и оборотные фонды предприятия.Назначение основных и оборотных фондов, их классификация.

**План:**

1. Основные и оборотные фонды предприятия.

2. Назначение основных и оборотных фондов, их классификация.

1. *Основной капитал предприятия* – это денежная оценка его основных фондов.

*Основные фонды* – средства труда, которые многократно участвуют в процессе производства, сохраняют при этом натурально-вещественную форму и переносят свою стоимость на производимую продукцию частями по мере износа в виде амортизационных отчислений.

Основные фонды являются наиболее значимой составной частью имущества предприятия.

*Основные средства* – это основные фонды, выраженные в стоимостном измерении.

*Основные средства* – это средства труда, которые неоднократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на производимую продукцию частями по мере снашивания.

К ним относятся средства труда со сроком службы более одного года.

Классификация основных фондов по ряду признаков:

*по натурально-вещественному составу* основные фонды подразделяются: здания, сооружения, передаточные устройства, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и пр.

*по функциональному назначению* основные фонды делятся на производственные и непроизводственные. *Производственные* основные фонды – это средства труда, непосредственно участвующие в процессе производства или создающие условия для его нормального осуществления (машины, оборудование, здания и т. п.) и составляющие материально-техническую базу предприятия. *Непроизводственные*основные фонды несут социальную нагрузку и непосредственно не участвуют в производственном процессе. к ним относятся объекты здравоохранения, просвещения, физической культуры, общественного питания и жилищно-коммунального хозяйства, находящиеся на балансе предприятия и предназначенные для удовлетворения различных потребностей работников;

в зависимости от *степени участия в производственном процессе* в практике планирования и экономического анализа основные производственные фонды делятся на активные и пассивные. *Активная часть* фондов влияет на объем производства продукции и ее качество, непосредственно воздействуя на предмет труда (машины и оборудование). *Пассивные*основные фонды непосредственно не воздействуют на предмет труда, а создают условия для нормального функционирования производства (здания, сооружения и др.). Благоприятной тенденцией для предприятия принято считать повышение удельного веса активной части в структуре основных производственных фондов, так как это является одним из факторов повышения экономической эффективности деятельности предприятия.

2. Кроме основных фондов (зданий, машин, механизмов), предприятию необходимы и оборотные фонды, средства (сырье, материалы, денежные средства), чтобы оплатить приобретаемые ресурсы для производственной деятельности.

Оборотные средства – совокупность денежных средств предприятия, необходимых для формирования и обеспечения кругооборота производственных фондов и фондов обращения. Назначение, главная функция оборотных средств это обслуживание кругооборота производственных фондов: Д – Т …П…Т \*- Д\* , т.е. финансовые, денежные средства проходят стадии кругооборота: денежную, товарную, производительную, опять товарную и возвращаются на новом этапе снова к денежной стадии, форме. Так, на первой стадии кругооборота средства расходуются на приобретение сырья, материалов и других ресурсов, т. е. переходят из денежной формы в материально-товарную, формируя определенные производственные запасы, затем вступают во вторую стадию — производственную. На этой стадии в процесс производства включаются рабочие, которые получают за выполненную работу заработную плату. Затем материально-товарные ценности материализуются в форме готовой продукции. На последней стадии кругооборота изготовленная продукция продается (реализуется) и предприятие получает соответствующую выручку (определенную сумму денег), которая должна не только полностью возместить ранее произведенные затраты, но и дать определенную прибыль.

Формирование и регулирование отдельных элементов оборотных средств имеет свои особенности и характерные черты. Во-первых, это финансовые, денежные средства; во-вторых, это текущие затраты, которые целиком и сразу переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции. С учетом этого выделяют оборотные средства в сферах производства и обращения, а также подразделение их на нормированные и ненормированные (рис. 4.1).

Практическое значение имеет оценка структуры оборотных средств. Средства используются более эффективно тогда, когда большая их часть занята в сфере производства. Пребывание оборотных средств в сфере обращения является необходимым условием непрерывности процесса воспроизводства, однако эта часть средств предприятия не принимает непосредственного участия в создании стоимости изготовляемой продукции. На промышленных предприятиях Украины часть оборотных средств в сфере производства составляет 72 % (в том числе в производственных запасах и незавершенном производстве — 48 и 20 % соответственно), а в сфере обращения — 28 % (из них примерно 17 % — стоимость готовой продукции, а 6 % — денежные средства).

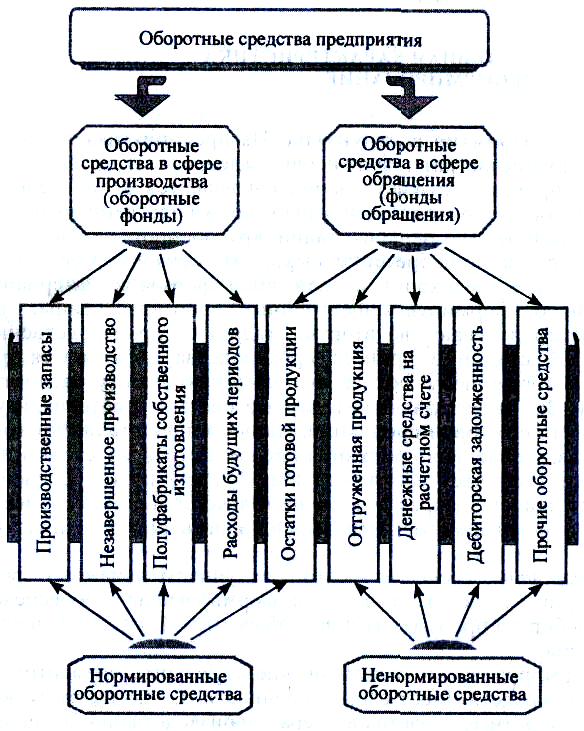


Рис. 4.1. Элементный состав оборотных средств предприятия

**Тема 5.**

**Ресурсы хозяйствующих субъектов и эффективность их использования.**

**Урок № 6.** Персонал хозяйствующего субъекта и его классификация. Списочный и явочный состав работающих. Планирование кадров и их подбор. Рабочее время и его использование. Бюджет рабочего времени.

Понятие производительности труда. Классификация и характеристика основных показателей производительности труда. Методы измерения производительности труда. Факторы и резервы роста производительности труда. Нормирование труда. Мотивация труда. Формы оплаты труда и системы заработной платы. Тарифная система оплаты труда.

План:

* 1. Персонал хозяйствующего субъекта и его классификация.
  2. Списочный и явочный состав работающих.
  3. Планирование кадров и их подбор.
  4. Рабочее время и его использование.
  5. Бюджет рабочего времени.

6.Понятие производительности труда.

7. Классификация и характеристика основных показателей производительности труда. 8.Методы измерения производительности труда.

9.Факторы и резервы роста производительности труда.

10.Нормирование труда. Мотивация труда.

11.Формы оплаты труда и системы заработной платы.

12. Тарифная система оплаты труда.

1. Инвестиционный характер производства, его наукоемкость, повышение конкурентоспособности продукции изменили требования к работнику, повысили значимость творческого отношения к труду и высокого профессионализма.

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

К промышленно-производственному персоналу относятся работники, занимающиеся непосредственно производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг.

Непромышленный персонал – работники, обслуживающие непромышленные хозяйства и организации хозяйствующего субъекта. К ним относятся работники жилищно-коммунального хозяйства, детских и врачебно-санитарных, культурно-просветительских учреждений и т.д.

Промышленно-производственный персонал в зависимости от характера выполняемых функций в процессе производства делится на рабочих (основных и вспомогательных), служащих и инженерно-технических работников (специалистов и руководителей).

К рабочим относят работников, непосредственно занятых созданием материальных ценностей и оказанием производственных и транспортных услуг.

Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных.

Основные рабочие непосредственно заняты изготовлением продукции, оказанием услуг и выполнением работ.

Вспомогательные рабочие обслуживают технологические процессы основного и вспомогательного производства (наладчики, термисты и т. п.).

Служащие – работники, осуществляющие функции счетно-бухгалтерские, статистические, делопроизводственные, снабженческо-сбытовые и административно-хозяйственные.

Инженерно-технические работники выполняют функции техни-ческого, организационного и экономического руководства и управления.

Весьма полезно при анализе производственно-хозяйственной деятельности подразделять персонал по следующим категориям руководители, специалисты, служащие, рабочие.

Важным направлением классификации кадров является распределение их по профессиям, специальностям, квалификации

По уровню квалификации рабочие делятся на неквалифицирован-ных, малоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифици-рованных. Квалификация рабочих определяется разрядами. Специалисты делятся по квалификационным категориям: специалист 1, 2, 3 категории и без категории.

Руководители распределяются по структурам управления и звеньям управления.

По структурам управления руководители подразделяются на линейных и функциональных, по звеньям управления – на высшего, среднего и низшего звена.

В условиях становления рыночной экономики появились новые элементы в классификации персонала – менеджеры разного уровня. К ним относятся руководители всех звеньев управления, а также специалисты управленческих служб менеджеры по рекламе, сбыту, персоналу и др.

Непременным атрибутом работника квалификации нового типа является его способность быстро адаптироваться к меняющейся технике, новым формам организации труда и производства.

НТП существенно меняет характер труда инженерно-технического персонала. Внедрение ЭВМ меняет содержание труда и функции многих категорий конторских рабочих: они становятся операторами ЭВМ, персональных компьютеров и терминальных устройств.

2. ***Среднесписочная численность***

Потребность в персонале определяется отдельно по категориям работающих. При расчете численности следует определять списочный и явочный состав работающих. В ***явочный состав*** работающих включаются все, кто находится на рабочем месте и выполняет установленные функции.

В ***списочный состав*** включаются все работники, принятые на постоянную, сезонную, а также временную работу сроком на один день и более со дня зачисления на работу. Списочная численность приводится на определенную дату (на первое или последнее число периода) В списочной численности за каждый календарный день учитываются как фактические работающие, так и отсутствующие на работе до каким-либо причинам (находящиеся в служебных командировках, не явившиеся на работу по болезни, в связи с выполнением государственных и общественных обязанностей, находящиеся в учебных и иных отпусках и т.д.).

В отчетности по труду численность списочного состава приводится не только на определенную дату, но и в среднем за отчетный период (за месяц, квартал, с начала года, полугодие, год). Для определения численности работников в период недостаточно принимать численность работников на дату, так как в этих показателях не учитываются изменения, происшедшие в течение периода.

***Среднесписочная численность за месяц*** исчисляется следующим образом:

|  |
| --- |
| Сумма списочных чисел работников за каждый календарный день месяца |
| Число календарных дней месяца. |

Расчет среднесписочной численности производится на основании ежедневного учета списочной численности, которая должна соответствовать данным табеля учета использования рабочего времени, на основании которого устанавливается численность работников, явившихся и не явившихся на работу.

При определении среднесписочной численности некоторые работники списочной численности не включаются в среднесписочную численность: женщины, находящиеся в отпуске по беременности; работники, обучающиеся в образовательных учреждениях и т.д.

***Среднесписочная численность работников за квартал*** определяет-ся путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы работы организации в квартале и делением полученной суммы на три.

***Среднесписочная численность работников за период с начала года*** по отчетный месяц включительно определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы, истекшие за период с начала года по отчетный месяц включительно, и делением полученной суммы на число месяцев работы за период с начала года.

***Среднесписочная численность за год*** определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы отчетного года и делением полученной суммы на 12.

***Среднесписочная численность работников за неполный месяц*** (например, вновь созданных, имеющих сезонный характер производства), определяется путем деления суммы численности работников списочного состава за все дни работы в отчетном месяце, включая выходные и праздничные дни за период работы, в общее число календарных дней в отчетном месяце.

**3.** Планирование и потребности рабочей силы осуществляется отдельно по каждой категории работающих и по хозяйствующему субъекту в целом.

Планирование персонала призвано ответить на вопросы:

Какое количество персонала и какой квалификации требуется?

Когда, в какой период времени?

Где и на каком участке производства?

На потребность в кадрах оказывают влияние внутренние и внешние факторы.

К внешним факторам относят: конъюнктуру рынка, структуру рынка, конкуренцию, экономическое положение в стране и т.д.

К внутренним факторам относят: уровень технологии, организации труда, простои, изменение программы и т.д.

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

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

Метод расчета по трудоемкости используют на нормируемых работах. Этим методом определяют численность рабочих по хозяйствующему субъекту в целом, по структурным подразделениям, профессиям и уровню квалификации.

Численность персонала определяется путем деления установленного объема работ (нормативная трудоемкость) на эффективный фонд времени и коэффициент выполнения норм.

**No.p=Тпп.н/Фэ\*Квн** или **No.p=Qпл/Нвр,**

где No.p - численность основных рабочих,

Тпп.н - трудоемкость программы выпуска ( в нормо-часах),

Фэ - эффективный фонд времени работы одного работающего ( в часах),

Квн - коэффицент выполнения норм,

Qпл - намеченный объем продукции в натуральном выражении,

Нвыр - планируемая норма выработки в расчете.

Численность рабочих-повременщиков определяется на основе норм обслуживания, установленных для отрасли или данного хозяйствующего субъекта и числа рабочих мест.

Определяют отдельно численность вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования и незанятых. Численность вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования (Nвсп.р.з.о.о.), определяется по формуле.

**NBcп.p**.з**.o.o** = (**m\*c/Нобс)\*К неявки,**где Nвсп.р.з.о.о. -- списочная численность вспомогательных рабочих занятых обслуживанием оборудования,

m -- количество рабочих мест,

с -- количество рабочих смен,

Нобс -- норма обслуживания оборудования,

m х с / Нобс -- явочная численность,

К неявки -- коэффициент неявки (невыхода) на работу по объективным причинам (болезнь, смерть близких и т.п.).

Численность работающих, не занятых обслуживанием оборудования (Nвсп.p.н.з.o.o.):

**Nвсп.р.н.з.о.о. = m** х **с** х **К неявки.**

Расчет потребности в ИТР и служащих ведется на основе цепей деятельности предприятия, структуры и схемы управления им, перечня функционально-должностных обязанностей отдельных рантиков или групп однородных должностей, отраслевых нормативов или нормативов, разработанных самим предприятием.

Штатное расписание устанавливается в соответствии с типовой структурой и схемой управления предприятия.

Численность ИТР и служащих (Nитр, служ.) определяется по формуле:

**Nитр,служ=Vработ/Нобс**

где Vитр, служ. -- объем выполняемых работ,

Нобс -- норма обслуживания для соответствующего периода.

Планирование численности завершается составлением баланса рабочей силы. В балансе плановая потребность в рабочей силе сопоставляется с ее наличием, любое отклонение завершается разработкой мероприятий по подготовке кадров, повышению уровня квалификации, перевода на другие рабочие места.

Процесс планирования осуществляется поэтапно: оценка на личных ресурсов, оценка будущих потребностей и разработка про граммы удовлетворения будущих потребностей.

**4.** В качестве исходных данных при расчете численности работающих лежит рабочее время.

Основными единицами учета рабочего времени являются человеко-часы и человеко-дни. Человек может и должен работать ежедневно не более того времени, которое определено как продолжительность рабочей смены, а иногда больше, но лишь в пределах разрешенного законодательством лимита сверхурочно отрабатываемых часов.

Человеко-часом отработанного или неотработанного времени считают один час пребывания работника в течение смены на предприятии, а человеко-днем -- один день работника в течение его пребывания в составе персонала фирмы.

Для определения и оценки фактически достигнутых результатов использования трудовых ресурсов необходимо определить:

\*общую величину трудовых ресурсов;

\*размеры полезного использования их потерь. Оценка величины рабочей силы по данным о среднем списочном числе работников является наиболее общей, практически не отражает картины фактического или возможного их использования. Определение средней списочной численности работников базируется на общей величине календарного времени имеющихся трудовых ресурсов, измеряемого в человеко-днях.

Календарный фонд времени работников, как в целом, так и по отдельным категориям и группам, может быть определен двояко: либо суммированием списочных чисел работников за все календарные дни периода, либо умножением среднесписочного числа работников на число календарных дней в том же периоде, за который было определено среднее списочное число.

На практике не весь объем календарного времени используется реально. В составе календарного фонда времени каждого работника за длительный период времени будут выходные, праздники, отпуска, предусмотренные трудовым законодательством; дни явок на работу по болезни и другим причинам; неявки на работу с разрешения администрации, прогулы и т.д.

При расчете баланса рабочего времени наряду с нормативными материалами используются данные, характеризующие фактическое положение дел в предшествующие периоды (неявки по болезни, отвлечение на выполнение государственных и общественных обязанностей и т.д.), а также данные табельного учета явок и неявок на работу с расшифровкой последних по причинам.

Действующая практика учитывает в качестве отработанного любой день, когда рабочий явился на работу и фактически приступил к выполнению своих обязанностей. Если рабочий явился на рабочее место, но по каким-либо причинам не приступил к работе -- это целодневный простой.

Структура календарного фонда времени по хозяйствующему субъекту в целом, по отдельным категориям и группам работников определяется путем составления баланса рабочего времени.

Структуру календарного фонда времени целесообразно представлять в укрупненном виде, выделяя в составе календарного фонда табельный фонд, максимально возможный (номинальный), явочный плановый, явочный фактический и эффективный фонд рабочего времени (реальный фонд).

Табельный фонд рабочего времени равен разнице между календарным фондом рабочего времени и количеством дней, приходящихся на праздники и выходные.

Максимально возможный фонд рабочего времени равен разнице между табельным фондом рабочего времени и количеством дней, приходящихся на очередные отпуска.

Явочный фонд времени выступает в форме планового и фактического фонда.

Явочный плановый фонд рабочего времени определяется как разница между максимально возможным фондом рабочего времени и целодневными потерями рабочего времени, предусмотреннымитрудовым законодательством: отпуск по родам, уходу за ребенком, учебный отпуск, неявки на работу по болезни и т.д.

Явочный фактический фонд рабочего времени определяется как разница между явочным плановым фондом рабочего времени и не планируемыми целодневными потерями рабочего времени, не предусмотренными трудовым законодательством: прогулы, невыходы на работу с разрешения администрации, целодневные простои.

Все вышеуказанные виды фондов рабочего времени определяются в днях, эффективный (реальный) фонд времени исчисляется в часах. Приопределенииэффективного фонда времени исходят из режима работы и средней продолжительности рабочего дня. Эффективный фонд рабочего времени одного работающего характеризует среднее количество часов, которое должен отработать работник в течение планового периода.

Трудовое законодательство регламентирует продолжительность рабочей недели в часах (40 часов) в качестве базового норматива, однако законодательством предусмотрено и сокращение продолжительности рабочего дня. К числу таких групп работников относятся подростки, недостигшие 18-летнего возраста; рабочие, занятые на тяжелых и вредных работах.

Среднее количество отработанных человеко-часов исчисляется делением общего количества отработанных работниками человеко-часов в отчетном периоде на среднюю численность соответствующей категории работников за тот же период.

В количество отработанных человеко-часов включаются фактически отработанные работниками, часы с учетом сверхурочных и отработанных в праздничные (нерабочие) и выходные (по графику) дни, как по основной работе (должности), так и по совмещаемой в этом же предприятии, включая часы работы в служебных командировках.

В отработанные человеко-часы не включаются: время нахождения в трудовых, учебных, дополнительных отпусках; отпусках по инициативе администрации; время болезни; внутрисменного простоя; часы перерывов в работе матери при кормлении ребенка; часы сокращенного рабочего дня подростков, и т.д.

Одним из показателей использования рабочего времени являетсякоэффициент сменности рабочих. Коэффициент сменности рабочих определяется путем деления общего числа фактически работавших (явочных) рабочих на число рабочих, работавших в наиболее многочисленной смене.

Число фактически работавших за отчетный период определяют на основе данных документов первичного учета по каждому цеху **с** распределением их по сменам и суммируют число рабочих, работавших в наиболее многочисленной смене во всех цехах. При одновременной работе какого-либо цеха всех рабочих этого цеха относят **к** наиболее многочисленной смене.

**5.** Рабочее время — это законодательно установленный период времени, в течение которого трудящийся должен выполнять порученную ему работу на предприятии или в учреждении. Продолжительность этого периода в течение суток называется рабочим днем.

Бюджетом рабочего времени называется фонд времени, расхо­дуемый на производственные, личные и общественные нужды.

Бюджет рабочего времени работника подразделяется на время, отработанное на предприятии (учреждении), и время, не использо­ванное для работы по разным причинам.

Как правило, бюджет рабочего времени составляется на год или квартал и лишь в некоторых случаях — на месяц. Составление бюджета рабочего времени необходимо как для планирования контингента работников, так и для анализа использования рабочего времени. На основе статистических и бухгалтерских данных составляют фактический бюджет рабочего времени. Сопоставляя данные пла­нового и фактического бюджетов, определяют расхождение в показателях, устанавливают вызвавшие его причины и разрабатывают мероприятия по улучшению использования рабочего времени.

Календарный фонд рабочего времени складывается из отработанного времени (урочное время), времени неявок на работу в связи с болезнью, выполнением государственных и общественных обязанностей, неявок, разрешенных законом, а также администрацией, времени простоев целодневных, целосменных, прочих потерь.

При составлении бюджета рабочего времени используют следую­щие данные: количество календарных рабочих и нерабочих дней; количество дней отсутствия на работе по различным причинам в среднем на одного работника; нормальная и средняя продолжи­тельность рабочего дня.

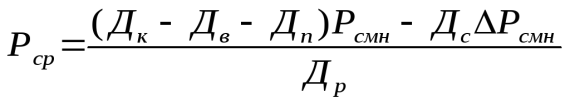
Календарный фонд рабочего времени определяют в часах по формуле:https://studfiles.net/html/2706/1272/html_6i4RXalauB.5icQ/img-L4IAPC.png

https://studfiles.net/html/2706/1272/html_6i4RXalauB.5icQ/img-Qzvu3h.pnghttps://studfiles.net/html/2706/1272/html_6i4RXalauB.5icQ/img-BO6Sxv.png

где *ДР —* количество календарных рабочих дней в году;

*Рср* — среднегодовая нор­мальная продолжительность рабочего дня.

Среднегодовая нормальная продолжительность рабочего дня:

где *Дк —* число календарных дней в году;

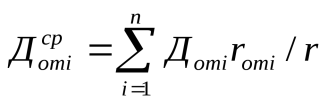
*Дв, Дп* — число дней в году, соответствен­но выходных и праздничных;

*Дс* — число предпраздничных дней в году;

∆*Рсмн* — нормальная продолжительность смены в предпраздничные дни.

Всем работникам предоставляются ежегодные отпуска с сохранением места работы (должности) и среднего заработка. Очередной отпуск предоставляется работнику один раз в год. Предоставление очередного отпуска обязательно и замена его денежной компенса­цией не допускается. Продолжительность отпуска для работающих на железнодорожном транспорте составляет не менее 24 рабочих дней из расчета шестидневной рабочей недели, а для работников моложе 18 лет — один календарный месяц. Кроме того, работникам, занятым на работах с вредными условиями труда, работающим в районах Севера и в случаях, предусмотренных законодательством и коллективными договорами, предоставляют дополнительный отпуск. Учащимся общеобразовательных, средних и высших учебных заведений предоставляют также учебный отпуск, продолжитель­ность которого регулируется законодательством.

Продолжительность отпуска в среднем на одного работающего

где Д0Т( — продолжительность отпуска для /-Й группы работников;

*гт}* — числен­ность работников (-Й группы, имеющих отпуск одинаковой продолжительности;

*г —* численность работников всех групп, для которых определяется бюджет времени.

**6. *Производительность труда*** характеризует эффективность, результативность затрат труда и определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, либо затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненных работ.

Различают производительность живого и производительность общественного (совокупного) труда.

*Производительность живого труда* определяется затратами рабочего времени в каждом отдельном производстве, а производительность общественного труда – затратами живого и овеществленного (прошлого) труда.

*Производительность общественного труда* применительно ко всему народному хозяйству рассчитывается как сумма национального дохода на одного занятого в отраслях материального производства.

На предприятиях производительность труда определяется как эффективность затрат только живого труда и рассчитывается через показатели выборки и трудоемкости продукции, между которыми имеется обратно пропорциональная зависимость (рис. 1).

**7.** *Производительность труда –* это плодотворность, продуктивность производственной деятельности людей, т. е. способность конкретного труда создавать в единицу рабочего времени определенное количество продукции.

С ростом производительности труда выработка продукции в единицу времени растет, а рабочее время, затрачиваемое на изготовлении единицы продукции, уменьшается.

Уровень производительности труда определяется двумя основными показателями: количеством продукции, выработанной в единицу времени (*выработка*), и затратами времени, необходимыми на изготовление единицы продукции (*трудоемкость*).

Производительность труда изменяется под воздействием факторов, которые могут быть *внешними и внутренними* по отношению к предприятию.

Внешние факторы:

* + природные – в сложных природных условиях (туман, жара, влажность) производительность труда снижается;
  + политические – по воле государства происходит накопление капитала в руках рабочих, что приводит к массовому охлаждению к труду;
  + общеэкономические – кредитная, налоговая политика, система разрешений (лицензий) и квот, свобода предпринимательства и т.д.

Внутренние факторы:

* + изменение объема и структуры производства продукции, работ и услуг;
  + применение достижений науки и техники в производстве;
  + совершенствование организации производства и управления;
  + совершенствование системы стимулирования и социального
  + обслуживания работников.

*Производительность труда измеряется тремя методами*:

* + стоимостным (ценовым);
  + натуральным;
  + нормативным.

Наиболее распространенным является *стоимостный метод***,** при котором количество продукции учитывается по сметной стоимости или по договорной цене. Уровень производительности труда характеризуется при этом методе измерения сметной стоимостью работ, приходящихся на одного работника основного и подсобною производства, т.е. промышленно-производственного персонала (ППП) организации.

*Натуральный метод*измерения производительности труда позволяет определять выработку рабочих конкретных профессий в натуральных показателях по видам работ (м3 кладки, м3 конструкций, м2 площади) либо в целом в единицах измерения конечного продукта, приходящегося на одного работающего (м2 жилой площади,км трубопровода и т. д.).

*Нормативный метод*измерения производительности труда показывает соотношение фактических затрат труда на определенный объем работ с затратами труда, полагающимися по норме, т. е. характеризует степень выполнения норм выработки рабочими.

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

При стоимостном методе измерения производительности труда объем работы приводится в денежном исчислении.

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

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

Натуральный метод измерения производительности труда отличается простотой и наглядностью расчетов. Однако его использование ограничено: им нельзя пользоваться при расчетах производительности труда на тех участках, где производится или выпускается разнородная продукция, например машины и инструменты. Кроме того, он не учитывает изменение запасов незавершенного производства.

Разновидностью натурального метода является условно-натуральный метод, когда объем работы учитывается в условных единицах однородной продукции. Так, разные по емкости вагоны переводятся в двухосные, консервные банки разной емкости — в условные банки, а различная обувь — в условную пару. Пересчет в условные измерители производится, как правило, с помощью переводных единиц (коэффициентов).

Условно-натуральный метод расчета производительности труда удобен для применения, так как производство (продажу) многих разнообразных товаров (услуг) с помощью переводных коэффициентов можно привести в сопоставимый вид. Например, затраты на реализацию муки, хлеба и макаронных изделий можно выразить через коэффициенты пересчета в затраты на реализацию одного условного килограмма хлебобулочных изделий. Такой подход приближает условно-натуральный метод к трудовому методу, в основе которого лежит измерение объемов продукции с помощью условной трудоемкости производства продукции или продажи товаров.

Трудовой (нормативный) метод измерения производительности труда показывает соотношение фактических затрат труда на определенный объем работы с затратами труда, полагающимися по норме, т.е. он характеризует степень выполнения нормы выработки рабочим. Расчет производительности труда этим методом представляет собой объем работы с учетом нормативной трудоемкости (чел.-ч), приходящийся на единицу фактически отработанного времени. При измерении производительности труда трудовым методом используются нормативы времени на производство единицы продукции или продажу единицы товара:

Пm=Om (2)

Bф

где Пm — производительность труда, измеренная трудовым методом;

Оm — объем работы в единицах нормативного времени работы;

Вф — фактическое время работы.

Преимуществом трудового метода является возможность его применения ко всем видам работ и услуг. Но для широкого использования метода необходимы нормативы времени на каждый вид работы, которые имеются далеко не всегда и не везде. Этим методом нельзя пользоваться для расчета производительности труда работников, находящихся на повременной оплате труда, если в их трудовой деятельности не применяются нормы времени. В масштабах экономики страны общественная производительность труда измеряется валовым внутренним продуктом (ВВП), приходящимся на годовую среднесписочную численность работников, т.е. занятых в экономике.

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

В зависимости от степени и характера влияния на уровень производительности труда факторы можно объединить в **три группы**: материально-технические, организационно-экономические и социально-психологические.

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

Решение задач совершенствования производства здесь достигается:

модернизацией оборудования;

заменой морально устаревшего оборудования новым, более производительным;

повышением уровня механизации производства: механизацией ручных работ, внедрением средств малой механизации, комплексной механизацией работ на участках и в цехах; автоматизацией производства:

установкой станков-автоматов; автоматизированного оборудования, использованием автоматических линий" автоматизированных систем производства;

внедрением новых прогрессивных технологий;

использованием новых видов сырья, прогрессивных материалов и другими мерами.

Научно-технический прогресс – главный источник всестороннего и последовательного роста производительности труда. Поэтому для внедрения в производственный процесс достижений научно-технического прогресса в современных условиях требуется направление инвестиций в первую очередь на реконструкцию и техническое перевооружение действующих производств, повышение доли затрат на активную часть основных производственных фондов — машин, оборудования\*

Комплекс материально-технических факторов и их влияние на уровень производительности труда можно характеризовать следующими показателями:

1. энерговооруженностью труда – потреблением всех видов энергии на одного промышленного рабочего;
2. электровооруженностью труда потреблением электроэнергии на одного промышленного рабочего;
3. технической вооруженностью труда – объемом основных производственных фондов, приходящихся на одного работника;
4. уровнем механизации и автоматизации долей рабочих, занятых
5. механизированным и автоматизированным трудом;
6. химизацией производства, применением прогрессивных материалов и химических процессов — соотношением химизированных процессов производства в общем его объеме.

Одним из основных материально-технических факторов является повышение качества продукции – удовлетворение общественных потребностей меньшими затратами средств и труда, так как изделия высокого качества заменяют большее количество изделий низкого качества. Повышение долговечности изделий равнозначно дополнительному увеличению их выпуска.

Материально-технические факторы наиболее важны, поскольку обеспечивают экономию не только живого, но и овеществленного труда.

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

К ним относятся:

1. Совершенствование организации управления производством:

совершенствование структуры аппарата управления;

совершенствование систем управления производством;

улучшение оперативного управления производственным процессом;

внедрение и развитие автоматизированных систем управления производством;

включение в сферу действия АСУП максимально возможного количества объектов.

2. Совершенствование организации производства:

улучшение материальной, технической и кадровой подготовки производства;

улучшение организации производственных подразделений и расстановки оборудования в основном производстве;

совершенствование организации вспомогательных служб и хозяйств (транспортного, складского, энергетического, инструментального, хозяйственного и других видов производственного обслуживания).

3. Совершенствование организации труда:

улучшение разделения и кооперации труда, внедрение многостаночного обслуживания, расширение сферы совмещения профессий и функций;

внедрение передовых методов и приемов труда:

совершенствование организации и обслуживания рабочих мест;

внедрение технически обоснованных норм затрат труда, расширение сферы нормирования труда рабочих-повременщиков и служащих;

внедрение гибких форм организации труда;

профессиональный подбор кадров, улучшение их подготовки и повышение квалификации;

улучшение условий труда, рационализация режимов труда и отдыха;

совершенствование систем оплаты труда, повышение их стимулирующей роли.

Без использования этих факторов невозможно получить полный эффект и от факторов материально-технических.

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

Кроме того, производительность труда обусловлена естественными и общественными условиями, в которых трудятся люди. Например, на предприятиях добывающей промышленности, если снижается содержание металла в руде, производительность труда падает пропорционально этому снижению, хотя выработка по добыче руды может расти.

В условиях развития в нашей стране рыночных экономических отношений возрастает значение таких общественных условий, которые с одной стороны тормозят, но с другой - стимулируют рост производительности труда. Среди них: повышение уровня безработицы, усиление конкуренции товаропроизводителей, развитие малого бизнеса и другие.

Все перечисленные факторы тесно связаны и взаимозависимы, они должны изучаться комплексно. Это необходимо для того, чтобы более точно оценить влияние каждого фактора, так как действия их не равноценны. Одни дают устойчивый прирост производительности труда, а влияние других является преходящим. Разные факторы требуют различных усилий и затрат для приведения их в действие. Классификация факторов производительности труда создает условия для проведения экономических расчетов по определению степени воздействия их на изменение производительности труда.

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

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

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

Другой пример классификации резервов – уровень их возникновения. По этому признаку различают резервы: общегосударственные, региональные, межотраслевые, отраслевые, внутрипроизводственные.

Общегосударственные резервы и их использование оказывают влияние на рост производительности труда по всей стране. Это резервы, связанные с размещением предприятий, нерациональным использованием занятости населения, недоиспользованием рыночных методов хозяйствования и др.

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

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

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

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

**По срокам** использования резервы делятся на текущие и перспективные.

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

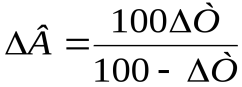
**Перспективные резервы** – такие, для реализации которых в ближайшее время у предприятия нет достаточных ресурсов и их использование намечается в перспективе через год или большее количество лет.

Для использования резервов на предприятия разрабатываются планы организационно-технических мероприятий, в которых указываются виды резервов роста производительности труда, мероприятия по их реализации, планируемые затраты для этого, сроки проведения работ, ответственные исполнители.

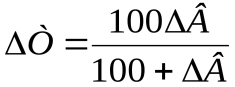
В практической работе часто необходимо анализировать взаимосвязь трудоем­кости и производительности труда. Трудоемкость продукции определяется затрата­ми живого труда (рабочего времени) на изготовление единицы продукции или рабо­ты, услуги, т.е. трудоемкость — обратная сторона производительности труда. Разли­чают плановую и фактическую трудоемкость.

Изменение каждого из этих показателей теснейшим образом взаимосвязано, что видно из следующих формул:

Процент увеличения выработки при снижении трудоемкости на https://studfiles.net/html/760/278/html_PIeyhU3YI8.3hY0/img-kN_dnp.png(%):



Процент снижения трудоемкости при увеличении выработки на https://studfiles.net/html/760/278/html_PIeyhU3YI8.3hY0/img-Qvfn5V.png(%):



В формулах https://studfiles.net/html/760/278/html_PIeyhU3YI8.3hY0/img-LSY7h1.pngэквивалентно изменению нормы выработки, аhttps://studfiles.net/html/760/278/html_PIeyhU3YI8.3hY0/img-9agcMs.pngизменению нормы времени

**10.** Производительность труда объективно определяется рядом факторов: технический уровень производства, выраженный используемыми видами техники, технологических процессов; состояние организации производства и труда; влияние внеш¬них условий, определяемых природными характеристиками. Мотивация труда как совокупность внутренних побуждений человека или группы людей к определенной деятельности становится не менее значимым фактором, чем административное воздействие на работников или прямое материальное стимулирование. Для мотивации характерны такие состояния психики, как желание, ориентация и целевая установка. Перед управлением трудом возникает необходимость его мотивации и реализации мотивационного направления деятельности. Основными направлениями здесь являются: совершенствование организации труда; материальное стимулирование; повышение качественных показателей кадров предприятия; создание здоровой социальной атмосферы в коллективе; вовлечение работников в процесс управления предприятием; нематериальное стимулирование. Под нормированием труда понимают установление норм затрат времени рабочих и машин - техническое нормирование; и установление норм оплаты труда - тарифное нормирование. Используют два метода установления норм: Аналитический метод предусматривает исследование трудового процесса, расчленение его на элементы и обоснование затрат времени по каждому элементу с последующим суммированием этих затрат. Опытно-статистический метод основан на установлении норм по материалам прошлых периодов, по опыту нормировщика. При нормировании труда устанавливают: Норма времени - это необходимые затраты времени для выполнения единицы конкретной работы в определенных условиях и исполнителями определенной квалификации. Такие нормы измеряются в нормируемых часах.  Норма выработки отражает, какое количество продукции должно быть произведено в определенных условиях одним или несколькими исполнителями определенной квалификации в единицу времени или за единицу трудозатрат. Норма выработки имеет натуральное выражение в зависимости от вида продукции.

**11. формы и системы оплаты труда**— способы использования норм труда и тарифной системы для расчета заработной платы с учетом особенностей их труда.

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

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

*Различают номинальную и реальную заработную плату*.

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

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

**Формы и системы оплаты труда:**

Различают *тарифную и бестарифную* системы оплаты труда.

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

Тарифная система оплаты труда состоит из:

* Единого тарифно-квалифицированного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС).
* Тарифных сеток.
* Ставки первого разряда.

Тарифно-квалификационные справочники представляют собой сборники тарифно-квалификационных характеристик профессий и служат для определения квалификации рабочих (установления им того или иного разряда) и тарификации работ (отнесения их к соответствующему разряду тарифной сетки).

Тарифно-квалификационные характеристики, включенные в ЕТКС, состоят из трех разделов. В первом дается характеристика работ, которые должен выполнять рабочий данной квалификации, во втором – устанавливается, что должен знать рабочий для успешного выполнения работы данной квалификации, в третьем - приводятся наиболее типичные работы по каждой профессии и разряду.

Важным элементом тарифной системы оплаты труда является тарифная сетка. Она состоит из определенного количества разрядов, каждому из которых соответствует свой тарифный коэффициент.

Третьим элементом тарифной системы являются тарифные ставки первого разряда, которые определяют минимальную оплату за выполнение простейших работ. Зная тарифную ставку 1-го разряда и тарифные коэффициенты, можно определить тарифную ставку любого разряда:

Тст.n-ого = Тст.1-ого × Ктар. n –ого

На некоторых предприятиях стали применяться бестарифные системы оплаты труда, т.е. устанавливаются коэффициенты, показывающие соотношение оплаты i-ro работника и минимального размера оплаты труда.

В целом бестарифная система напоминает обычную систему оплаты труда, только при ее применении вместо разряда по ЕТКС применяются заводские коэффициенты, а учет конкретных достижений (упущений производится при помощи заранее разработанной бальной системы).

Бестарифная система оплаты труда является ключевым элементом системы внутрипроизводственного хозрасчета. Для применения этой системы необходим перевод на хозрасчет всех структурных подразделений предприятия, чтобы устранить внутренние противоречия в области оплаты труда.

Бестарифная система оплаты труда не отменяет нормирования труда на предприятии. Нормы используются при расчете внутренних цен, на основе которых рассчитываются валовой доход бригад, участков, цехов и, в конечном счете, их фонд оплаты труда.

При бестарифной системе заработная плата отдельного работника является его долей в общем фонде оплаты труда коллектива. Она зависит от квалификационного уровня работника, отработанного времени и коэффициента, учитывающего личный вклад работника в общие результаты работы подразделения.

Различают две основные формы оплаты труда:

* ***сдельная; повременная.***

В свою очередь сдельная подразделяется на:

* простую сдельную;
* сдельно-премиальную;
* косвенно-сдельную;
* аккордную;
* сдельно-прогрессивную;
* бригадную систему.

Повременная делится на:

* ***простую повременную; повременно-премиальную.***

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

При сдельной форме оплаты труда заработок рабочего-сдельщика определяется по формуле

ЗП = Рсдi × ВПн.в.,

где Рсдi – сдельная расценка за единицу продукции рабочего I-того разряда;

ВПн.в. – объем произведенной продукции (выпуск продукции) в натуральном выражении.

*Расценка может быть определена следующим образом*:

Рсдi = =,

где СТчасJ - часовая тарифная ставка J –того разряда;

Тсм – продолжительность смены;

Нвр – норма времени на выработку единицы изделия.

Чаще всего на предприятии применяется не простая сдельная оплата труда, а сдельно-премиальная.

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

??????????????????

где Кпр – процент премии за каждый процент перевыполнения норм;

Кп.н. – процент перевыполнения норм.

Экономическая сущность премии заключается в том, что она является частью заработной платы, так как распределяется пропорционально непосредственно затраченному труду. Особенность ее состоит в том, что в отличие от прямого сдельного заработка она может быть, а может вообще не быть.

Система премирования представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов. Такими обязательными составляющими служат:

* Показатели премирования.
* Условия премирования.
* Источники премирования.
* Размер премии.
* Круг премируемых.

Показатель премирования определяет те трудовые достижения, которые подлежат специальному поощрению и должны быть отражены в премии. Нельзя включать в премиальное положение показатели, выполнение которых не зависит от рабочих. Число показателей премирования должно быть небольшим, ибо множественность ведет к тому, что каждый из них становится малостимулирующим и делает систему премирования громоздкой и малопонятной рабочему.

**12.** Остальные виды систем Трудовым кодексом не установлены, однако в соответствии с положениями ст.135 ТК РФ, работодатель имеет право устанавливать у себя на предприятии любые системы оплаты труда, которые должны отвечать одному единственному условию:

* они  не должны противоречить требованиям ТК РФ и других документов, содержащих нормы трудового права.

В соответствии с положениями ТК РФ, тарифная система дифференциации заработной платы работников различных категорий включает в себя:

* тарифные ставки,
* оклады (должностные оклады),
* тарифную сетку,
* тарифные коэффициенты.

Под тарифной сеткой понимается совокупность тарифных разрядов работ (профессий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и требований к квалификации работников с помощью тарифных коэффициентов. Довольно часто тарифная сетка оформляется в виде таблицы, в которой сведены разряды и коэффициенты – чем выше разряд, тем выше тарифный коэффициент. Для того, чтобы определить тарифный коэффициент каждого разряда нужно разделить тарифную ставку разряда на тарифную ставку первого разряда.

Тарифный разряд - это величина, отражающая сложность труда и уровень квалификации работника. Квалификационный разряд - это величина, отражающая уровень профессиональной подготовки работника. Тарификацией работ называют отнесение видов труда к тарифным разрядам или квалификационным категориям в зависимости от сложности труда. Сложность выполняемых работ определяется на основе их тарификации.

Тарификация работ и присвоение тарифных разрядов работникам производятся с учетом единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих или с учетом профессиональных стандартов.

Тарифные системы оплаты труда устанавливаются с учетом:

* единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих,
* единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих или профессиональных стандартов,
* государственных гарантий по оплате труда.

При этом, согласно мнению официальных органов, выраженному в Письме Роструда от 27.04.2011г. №1111-6-1, при установлении в штатном расписании окладов по одноименным должностям размеры окладов следует устанавливать одинаковые.

При этом «надтарифная часть» заработной платы (надбавки, доплаты и другие выплаты) может быть различной у разных работников, в том числе в зависимости от:

* квалификации,
* сложности работы,
* количества и качества труда.

**Основными формами тарифной системы оплаты труда являются повременная и сдельная.**

Отличие между повременной и сдельной оплатой труда в том, что при повременной оплате труда оплата зависит от количества отработанного времени, а при сдельной – от количества:

* произведенных единиц продукции,
* выполненных операций.
* **Повременная форма оплаты труда.**

Зарплата сотрудников при повременной оплате определяется исходя из их квалификации и количества отработанного ими времени.

Данная форма оплаты труда применяется тогда, когда труд сотрудника не подлежит нормированию или слишком тяжело организовать учет выполненных операций.

Обычно повременная система оплаты труда применяется при оплате труда административно – управленческого персонала, а так же сотрудников вспомогательного производства и обслуживающего хозяйства.

**Тема 6.**

**Доходы, расходы, прибыль организации**

**Урок № 7.** Экономическая сущность издержек обращения. Понятие издержек, их классификация. Понятие о себестоимости и цене продукции, работ и услуг. Состав и структура затрат по экономическим элементам и по статьям калькуляции. Виды себестоимости продукции, работ и услуг. Факторы и пути снижения себестоимости. Система цен и их классификация. Механизмы ценообразования. Факторы, влияющие на уровень цен. Ценовая конкуренция.

**План:**

* 1. Экономическая сущность издержек обращения.
  2. Понятие издержек, их классификация.
  3. Понятие о себестоимости и цене продукции, работ и услуг.
  4. Состав и структура затрат по экономическим элементам и по статьям калькуляции.
  5. Виды себестоимости продукции, работ и услуг.
  6. Факторы и пути снижения себестоимости.
  7. Система цен и их классификация.
  8. Механизмы ценообразования.
  9. Факторы, влияющие на уровень цен.
  10. Ценовая конкуренция.

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

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

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

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

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Расходы организации" (ПБУ 10/99) расходами организации признаются уменьшение экономических выгод в результа­те выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящих к умень­шению капитала этой организации, за исключением умень­шения вкладов по решению участников (собственников) имущества. Расходы организации (предприятия) подразде­ляются на расходы по обычным видам деятельности и про­чие расходы (операционные, внереализационные, чрезвы­чайные).

Расходами по обычным видам деятельности являются рас­ходы, связанные с изготовлением и продажей продукции; при­обретением и продажей товаров; выполнением работ и оказа­нием услуг.

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

**2. Издержки** (cost) — стоимость всего, от чего приходится отказаться продавцу ради производства товара.

Для осуществления своей деятельности фирма несет определенные затраты, связанные с приобретением необходимых производственных факторов и реализацией произведенной продукции. Стоимостная оценка этих затрат есть издержки фирмы. Наиболее экономически эффективным методом производства и реализации какого-либо товара считается такой, при котором происходит минимизация издержек фирмы.

Понятие издержек имеет несколько значений.

Классификация издержек

* **Индивидуальные** — издержки собственно фирмы;
* **Общественные** — совокупные затраты общества на производство продукта, включающие в себя не только чисто производственные, но и все иные затраты: охрана окружающей среды, подготовка квалифицированных кадров и т.п.;
* **Издержки производства** — это издержки непосредственно связанные с производством товаров и услуг;
* **Издержки обращения** — связанные с реализацией произведенной продукции.

**3.** Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

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

* цеховая себестоимость – включает затраты на производство продукции в пределах цеха – основные материалы с учетом возврата отходов, амортизация цехового оборудования, заработная плата основных производственных рабочих цеха, социальные отчисления, расходы по содержанию и эксплуатации цехового оборудования, общецеховые расходы
* производственная себестоимость (себестоимость готовой продукции) – представляет собой сумму цеховой себестоимости и общезаводских расходов (административно-управленческие и общехозяйственные затраты и затраты вспомогательного производства)
* полная себестоимость (себестоимость реализованной, отгруженной продукции) – объединяет производственную себестоимость и затраты по ее реализации (внепроизводственные затраты).

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

* плановую себестоимость – это максимально допустимые затраты, которые при данном уровне техники и организации производства являются для предприятия необходимыми. Она определяется в начале планируемого периода исходя из плановых норм использования активной части основных производственных фондов, трудовых затрат, расхода материальных и энергетических ресурсов и иных плановых показателей на этот период
* расчетную и проектную себестоимость – используется в технико-экономических обоснованиях проектов внедрения достижений научно-технического прогресса, при оценке эффективности мероприятий по реконструкции и техническому перевооружению предприятия, формированию цен и т.п.
* фактическую себестоимость – отражает степень выполнения плановых заданий по снижению себестоимости на основе сопоставления плановых затрат с фактическими. Она определяется в конце отчетного периода на основании данных бухгалтерского учета.

Для планирования, учета и анализа производственные затраты предприятия объединяются в однородные группы по различным признакам.

I. По видам расходов – общепринятая группировка, включающая в себя 2 классификации:

1) по экономическим элементам затрат (по экономическому содержанию)

2) по калькуляционным статьям

II. По характеру участия в создании продукции – при определении затрат как по отдельным подразделениям, так и по предприятию в целом, выделяют:

1. основные расходы – непосредственно связаны с процессом производства
2. накладные расходы – затраты, связанные с управлением и обслуживанием производства (внепроизводственные расходы, потери от брака, заводские расходы)

III. По изменяемости (увеличению или сокращению) в зависимости от объема производства:

1) условно-постоянные – их величина остается одинаковой при изменении объема производства (арендная плата, амортизация, содержание зданий и др.)

2) условно-переменные - увеличиваются или уменьшаются под влиянием динамики выпуска продукции.

Эта группировка затрат широко используется в теории зарубежной микроэкономики;

IV. По способу отнесения на производство:

1) прямые расходы – связаны непосредственно с производством конкретного вида продукции (сырье и материалы, топливо и электроэнергия, основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих, отчисления на социальные нужды)

2) косвенные расходы – связаны с производством нескольких видов продукции и их нельзя отдельно отнести к определенному виду продукции (остальные статьи калькуляции)

V. По способу учета и группировки затрат:

1) простые (сырье, материалы, зарплата, износ, энергия и т.п.)

2) комплексные, т.е. собираемые в группы либо по функциональной роли в процессе производства (малоценные и быстроизнашиваемые предметы), либо по месту осуществления затрат (цеховые расходы, общезаводские расходы и т.п.);

VI. По срокам использования в производстве различают:

1) каждодневные, или текущие, затраты

2) единовременные, разовые затраты, осуществляемые реже чем один раз в месяц.

**4.** Экономический элемент характеризует однородность затрат на производство продукции. Группировка затрат по экономическим элементам позволяет определить какие ресурсы и в каком объеме расходует предприятие на производство продукции. По этому признаку затраты подразделяются на следующие элементы:

1. Материальные затраты за вычетом возвратных отходов.
2. Расходы на оплату труда.
3. Отчисления на социальные нужды.
4. Амортизационные отчисления.
5. Прочие затраты.
6. *Материальные затраты:*включает стоимость сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, топлива и Е (в пределах норм расхода), платежи за добычу природных ресурсов и выбросы в окружающую среду (в пределах норм, лимитов), стоимость тары и упаковки.
7. *Расходы на оплату труда:*отражает выплаты по заработной плате, исходя из сдельных расценок, тарифных ставок, должностных окладов, системы премирования; выплаты компенсационного характера, связанные с режимом работы и условиями труда (за ночное время, сверх нормы). В себестоимость продукции не включаются премии, выплачиваемые за счет средств специального назначения, премии по итогам работы за год и материальная помощь.
8. *Отчисления на социальные нужды:*включают отчисления по установленным законодательством нормам в фонд социальной защиты (34%).
9. *Амортизационные отчисления:*включает амортизационные отчисления на полное восстановление собственных и арендованных основных средств. Амортизационные отчисления определяются исходя из балансовой стоимости основных средств и принятых на предприятии норм амортизации. Начисление амортизации прекращается после истечения нормативного срока их службы при условии полного перенесения их стоимости на издержки производства.
10. *Прочие затраты:*включают во-первых, налоги, сборы в бюджетные и внебюджетные фонды, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком и относимые на себестоимость продукции;

во-вторых, платежи по страхованию имущества, погашению кредитов, страхованию продукции;

в-третьих, плату за ссуды, оплату услуг связи, банков, пожарной и сторожевой охраны (если привлекать со стороны), консультационных услуг;

в-четвертых, вознаграждение за изобретения и рационализаторские предложения;

в-пятых, расходы за рекламу, оплата работ по сертификации продукции, лизинговые платежи.

Группировка затрат по экономическим элементам едина для всех отраслей народного хозяйства и используется для составления сметы затрат на производство и реализацию продукции.

**5.** Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

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

* цеховая себестоимость – включает затраты на производство продукции в пределах цеха – основные материалы с учетом возврата отходов, амортизация цехового оборудования, заработная плата основных производственных рабочих цеха, социальные отчисления, расходы по содержанию и эксплуатации цехового оборудования, общецеховые расходы
* производственная себестоимость (себестоимость готовой продукции) – представляет собой сумму цеховой себестоимости и общезаводских расходов (административно-управленческие и общехозяйственные затраты и затраты вспомогательного производства)
* полная себестоимость (себестоимость реализованной, отгруженной продукции) – объединяет производственную себестоимость и затраты по ее реализации (внепроизводственные затраты).

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

* плановую себестоимость – это максимально допустимые затраты, которые при данном уровне техники и организации производства являются для предприятия необходимыми. Она определяется в начале планируемого периода исходя из плановых норм использования активной части основных производственных фондов, трудовых затрат, расхода материальных и энергетических ресурсов и иных плановых показателей на этот период
* расчетную и проектную себестоимость – используется в технико-экономических обоснованиях проектов внедрения достижений научно-технического прогресса, при оценке эффективности мероприятий по реконструкции и техническому перевооружению предприятия, формированию цен и т.п.
* фактическую себестоимость – отражает степень выполнения плановых заданий по снижению себестоимости на основе сопоставления плановых затрат с фактическими. Она определяется в конце отчетного периода на основании данных бухгалтерского учета.

Для планирования, учета и анализа производственные затраты предприятия объединяются в однородные группы по различным признакам.

I. По видам расходов – общепринятая группировка, включающая в себя 2 классификации:

1) по экономическим элементам затрат (по экономическому содержанию)

2) по калькуляционным статьям

II. По характеру участия в создании продукции – при определении затрат как по отдельным подразделениям, так и по предприятию в целом, выделяют:

1. основные расходы – непосредственно связаны с процессом производства
2. накладные расходы – затраты, связанные с управлением и обслуживанием производства (внепроизводственные расходы, потери от брака, заводские расходы)

III. По изменяемости (увеличению или сокращению) в зависимости от объема производства:

1) условно-постоянные – их величина остается одинаковой при изменении объема производства (арендная плата, амортизация, содержание зданий и др.)

2) условно-переменные - увеличиваются или уменьшаются под влиянием динамики выпуска продукции.

Эта группировка затрат широко используется в теории зарубежной микроэкономики;

IV. По способу отнесения на производство:

1) прямые расходы – связаны непосредственно с производством конкретного вида продукции (сырье и материалы, топливо и электроэнергия, основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих, отчисления на социальные нужды)

2) косвенные расходы – связаны с производством нескольких видов продукции и их нельзя отдельно отнести к определенному виду продукции (остальные статьи калькуляции)

V. По способу учета и группировки затрат:

1) простые (сырье, материалы, зарплата, износ, энергия и т.п.)

2) комплексные, т.е. собираемые в группы либо по функциональной роли в процессе производства (малоценные и быстроизнашиваемые предметы), либо по месту осуществления затрат (цеховые расходы, общезаводские расходы и т.п.);

VI. По срокам использования в производстве различают:

1) каждодневные, или текущие, затраты

2) единовременные, разовые затраты, осуществляемые реже чем один раз в месяц.

**6.** *Пути или направления снижения затрат на производство и реализацию продукции* рассматриваются с точки зрения способов достижения оптимального сочетания уменьшающихся издержек и повышающегося качества. Этого можно достичь тремя основными путями: **техническими**, **организационными** и **экономическими**.

*Резервы или источники снижения себестоимости* представляют собой неиспользованные возможности. Они подразделяются на – резервы, **зависящие** и **не зависящие** от п/п

1 Внутрипроизводственные

А) Улучшение использования средств труда:

– Механизация и автоматизация производственных процессов

– Полное использование производственных возможностей

– Совершенствование технологии производства

Б) Улучшение организации производства, труда и управления

– Совершенствование нормирования и мотивации труда

– Снижение потерь рабочего времени

– Научная организация труда и управления

– Повышение квалификации персонала

В) Улучшение использования предметов труда

– Экономия материальных ресурсов

– Совершенствование нормирования материальных затрат

– Предупреждение потерь от брака

– Компьютеризация учета движения оборотных средств и списания затрат на произв-во

2 Внешние влияния

– Специализация и кооперация в условиях конкуренции

– Налоговая нагрузка на предприятие

– Цены на потребляемые ресурсы

– Инфляционные процессы в макроэкономике

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

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

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

По характеру обслуживаемого оборота выделяют:

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

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

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

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

• тарифы грузового и пассажирского транспорта;

• тарифы на платные услуги населению;

• цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

Любая цена включает ряд взаимосвязанных элементов. Соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах, представляет собой структуру цены, которая позволяет судить о значимости элементов цены и их уровне. Состав розничной цены приведен ниже (см. с. 272).

Основу цены продукции составляет ее себестоимость. Она характеризует текущие издержки предприятия по производству и реализации продукции. Любое предприятие стремится к тому, чтобы полностью возместить затраты, связанные с выпуском продукции, и получить достаточную сумму прибыли. Прибыль предприятия должна обеспечивать не только финансирование текущих расходов (например, материальная помощь работникам, надбавки к пенсиям работающим на предприятии, единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда, дивиденды по акциям и т.д.), но и развитие предприятия.

Важное место в структуре цены занимают налоги. Акцизы и налог на добавленную стоимость являются косвенными налогами, которые оплачиваются конечными потребителями. Перечень подакцизных товаров устанавливается правительством. Он включает алкогольную продукцию, табачные изделия, легковые автомобили, минеральное сырье и прочие изделия.

Налог на добавленную стоимость имеет очень широкую базу обложения. Основная его ставка — 20%. Вместе с тем по отдельным группам товаров установлены льготы по этому налогу (продовольственные товары, товары детского ассортимента и ряд других).

Наценки посреднических и торговых организаций обеспечивают им возмещение затрат, связанных с продвижением продукции от производителей к потребителям, и получение определенной суммы прибыли.

**8.** Механизм ценообразования представляет собой связь между ценой и ценообразующими факторами; способ формирования цены, технологию процесса ее зарождения и функционирования, изменения во времени.

Механизмы ценообразования могут быть затратными и рыночными.

Суть **затратного механизма** состоит в том, что величина цены товара ставится в непосредственную зависимость от издержек производства и обращения, представляющих собой затраты, расходы в денежной форме на производство и реализацию единицы товара.

Различают следующие издержки:

♦ средние, определяемые в расчете на единицу товара из всего количества производимых товаров;

♦ предельные, представляющие собой прирост общих издержек, обусловленный увеличением производства и продажи товара на одну единицу. Обычно предельные издержки ниже средних;

♦ устанавливаемые на основе калькуляции, т. е. бухгалтерского расчета затрат (расходов) по их отдельным элементам (суммарные издержки производства принято называть себестоимостью).

По смыслу затратный механизм ценообразования наиболее соответствует централизованно управляемой экономике и назначенным ценам, но также является частью рыночного механизма, так как формирует цену с позиции производителя и продавца товаров.

Формула ценообразования имеет следующий вид:

Ц = И + П,

где Ц ⎯ цена единицы товара, руб.;

И ⎯ издержки единицы товара, руб.;

П ⎯ **прибыль**, получаемая производителями за счет производства и продажи единицы товара, руб.

Прибыль рассматривается как дополнительная (сверх издержек) плата, которую вынужден или обязан вносить покупатель товара, чтобы иметь возможность приобрести единицу товара. Это своеобразный **налог** на покупателя, но не со стороны государства, а со стороны производителя и продавца.

Возможность получать прибыль призвана стимулировать производителя и позволить ему вкладывать средства в развитие производства и торговли.

Относительная величина прибыли, рассчитанная как отношение прибыли к себестоимости или к цене, представляет собой *рентабельность*:

Р = П : С или Р = П : Ц.

В случае когда рентабельность рассматривается как нормативная величина, она именуется *нормой прибыли*.

Одной из слабых сторон затратного механизма является то, что надежных методов разделения собственно затрат (издержек) и прибыли не существует. При желании и умении практически всегда можно утверждать и даже доказывать, что какую-то часть, если не всю прибыль, следует относить к издержкам. Для этого достаточно считать канал расходования прибыли неотъемлемой частью издержек (себестоимости). Существующие инструкции, определяющие необходимость отнесения тех или иных видов затрат к издержкам производства, способны лишь частично обеспечить разделение себестоимости и прибыли. Именно поэтому существуют так называемые «бесприбыльные» **корпорации**, умело относящие любые свои расходы на издержки производства и обращения.

Прибыль обычно устанавливают с учетом принятой нормы прибыли (рентабельности):

П = Р × С,

где Р ⎯ рентабельность;

С ⎯ себестоимость, руб.

Исходя из этого рассчитывают следующие показатели.

*Оптовая цена предприятия*

Цопт.пр = С + П + НДС,

где С ⎯ себестоимость в масштабе одного предприятия единицы продукции, руб.

НДС ⎯ **налог на добавленную стоимость**, руб.

*Оптовая цена сбытовых организаций*

Цопт.сб.орг = С + П ± ΔЦ + НДС + Псб + ТЗсб,

где С ⎯ себестоимость в масштабе отрасли или хозяйства в целом, руб.;

ΔЦ ⎯ надбавки к цене или скидки с цены, исчисленной по затратному механизму, руб.;

НДС ⎯ **налог** на добавленную стоимость, в размере 20% выручки за вычетом материальных **затрат**, руб.;

Псб, ТЗсб ⎯ прибыль и текущие затраты сбытовых организаций соответственно, руб.

Надбавки к цене или скидки с цены вводятся в зависимости от вида товаров и услуг.

**9.** При формировании ценовой политики необходимо учитывать факторы, которые оказывают непосредственное влияние на цены.

Действие данных факторов предопределяет уровень цены, ее динами­ку, состав, структуру.

Все факторы можно подразделить на факторы *макросреды* и *микросреды*.

Факторы *макросреды* (внешние факторы) следующие:

* инфляционный, политические факторы;
* финансовая, налоговая, кредитно-денежная политика государственных и местных органов власти;
* политика государственного регулирования цен;
* внешнеэкономическая политика государства.

Помимо этого, к факторам макросреды относят фактор спроса. Исследуются платежеспособный спрос, уровень сбережений, объем спроса.

Факторы *микросреды*, подразделяют на:

а) факторы потребительского выбора, определяющие конкурентность производимого товара. К ним относятся:

1. полезность для покупателя;
2. потребительские свойства услуг;
3. сопоставимость услуг;
4. взаимозаменяемость услуг;
5. обоснованные (привычные) цены;
6. привычки покупателя;
7. престижность услуги;

б) факторы, предложения, определяющие цену предложения товара. К ним относятся:

1. стоимость производства;
2. стадия производства;
3. ожидаемый объем производства услуг;
4. точка окупаемости;
5. интеграция с другой продукцией;
6. доля рынка и положение конкурентов;
7. цены на рабочую силу, основные и оборотные фонды;

в) факторы, характеризующие рынок. К ним относятся:

1. используемые и доступные каналы распределения;
2. структура распределения;
3. рыночные сегменты;
4. география распределения;
5. возможности продвижения услуги.

**10.** Конкуренцию можно разделить на два типа: ценовая и неценовая. **Ценовая конкуренция** - это есть такое соперничество продавцов, когда каждый стремится выиграть за счёт более приемлемой для покупателя цены, Проще говоря, продавец старается предложить товар по цене, ниже конкурентной.

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

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

Основное условие успешной конкурентной борьбы с помощью цен – это постоянное совершенствование производства и снижение себестоимости продукции. Выигрывает тот производитель, у которого есть реальные шансы снизить себестоимость продукции.

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

**Урок № 8.** Прибыль и рентабельность организации.Понятие прибыли организации ее виды, планирование прибыли и ее распределение.Понятие рентабельности, порядок ее расчета.

**План:**

1. Прибыль и рентабельность организации.
2. Понятие прибыли организации ее виды, планирование прибыли и ее распределение.
3. Понятие рентабельности, порядок ее расчета.

**1.** Прибыль (П) – это конечный финансово-экономический результат деятельностипредприятия, представляющий собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью. Если рассматривать конечным этап реализации продукции (РП) предприятием, то прибыль представляет собой разницу между выручкой от РП и ее себестоимостью.

Иначе говоря, прибыль характеризует чистый доход, полученный в сфере материального производства. Общая (валовая) прибыль суммируется из ее подвидов: прибыли от реализации товарной продукции; прибыли от реализации прочей продукции и услуг; прибыли от реализации основных фондов и иного имущества; прибыли от внереализационных доходов и расходов.

Существуют три основных метода расчета прибыли: метод прямого счета; аналитический метод; метод совмещенного расчета.

Метод прямого счета применяется на предприятиях при малой номенклатуре выпускаемой продукции. В этом случае прибыль определяется как разница между выручкой от реализации продукции (за вычетом НДС и акцизов) и ее полной себестоимостью. Расчет ведется по формуле:

https://studfiles.net/html/2706/62/html_JQqoaip4mm.CCV2/img-cxEsCr.jpg, где В – выпуск товарной продукции в планируемом периоде (натуральный показатель); Ц – цена единицы продукции (за вычетом НДС и акцизов); С – полная себестоимость единицы продукции.

Аналитический метод обычно применяется при значительной номенклатуре выпускаемой продукции. При этом прибыль рассчитывается по всей сравнимой продукции в целом выполнением следующих этапов работ:

• расчет базовой рентабельности (результат деления ожидаемой прибыли за отчетный период на полную себестоимость товарной продукции за этот же период);

• определение объема товарной продукции в планируемом периоде по себестоимости отчетного года и прибыли на товарную продукцию на основе базовой рентабельности;

• оценка влияния на плановую прибыль определенных факторов (изменения цен, ассортимента, повышения качества продукции).

По результатам выполнения расчетов на вышеуказанных этапах определяется прибыль от реализации товарной продукции.

Кроме прибыли от реализации товарной продукции обязательно учитывается прибыль от реализации прочей продукции и услуг, основных фондов и другого имущества, планируемые внереализационные доходы и расходы.

Метод совмещенного расчета является комбинацией элементов двух предыдущих методов. Например, методом прямого счета оценивается стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости, тогда как оценка воздействия на плановую прибыль со стороны факторов изменения себестоимости, изменения цен и ассортимента, повышения качества продукции производится посредством аналитического метода.

Расчет налогооблагаемой (расчетной) прибыли выполняется в такой последовательности. Сначала определяется общая (валовая) прибыль, учитывающая прибыль от всей хозяйственной деятельности предприятия. Основную ее часть получают от реализации товарной продукции путем вычета из выручки от реализации продукции в действующих ценах (без НДС и акцизов) затрат на производство и реализацию товарной продукции.

В состав валовой прибыли включают прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера (подсобных сельскохозяйственных угодий, авто- и других хозяйств, которые находятся на балансе предприятия). В нее входят также внереализационные доходы и расходы, непосредственно не связанные с производством и реализацией продукции, прибыль (или убытки) от реализации основных фондов и иного имущества.

Исчисленная в установленном порядке общая (валовая) прибыль является базой для определения налогооблагаемой прибыли. Валовая прибыль должна быть откорректирована в процессе распределения, после чего предприятием уплачиваются налоги на прибыль.

После вычета налогов в соответствии с действующим законодательством в распоряжении предприятия остается так называемая чистая прибыль, которая используется им самостоятельно на финансирование своей производственно-хозяйственной деятельности, социально-культурные направления, благотворительные нужды и другие хозяйственные цели. Из чистой прибыли осуществляются выплаты штрафов при несоблюдении предприятием экологических требований, санитарных норм и правил и другие штрафные санкции. Предприятие само определяет порядок распределения чистой прибыли по различным фондам (развития, накопления, потребления, материального поощрения, резервного) и присоединения нераспределенной прибыли к уставному капиталу.

Можно сказать, что величина прибыли по сути дела характеризует экономический эффект, а эффективность деятельности предприятия оценивается его рентабельностью. Последняя, характеризующая доходность или экономическую эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, отражает конечные результаты этой деятельности.

Рентабельность – это обобщающий показатель, характеризующий конкурентоспособность промышленного (машиностроительного) предприятия ввиду того, что при всех значениях получаемой прибыли именно рентабельность (Р) дает наиболее полную оценку его производственно-хозяйственной деятельности в этом плане.

Данная оценка эффективности производства на предприятии осуществляется путем соизмерения доходов от производства и расходов на него. Поэтому рентабельность определяют как отношение прибыли (П) к производственным фондам предприятия или к себестоимости продукции.

Общая рентабельность производства (Р определяется по формуле

https://studfiles.net/html/2706/62/html_JQqoaip4mm.CCV2/img-SXN8gZ.jpg, где ОФ и ОС – среднегодовая стоимость основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств соответственно.

Рентабельность продукции (Р рассчитывается следующим образом:

https://studfiles.net/html/2706/62/html_JQqoaip4mm.CCV2/img-FQq8X6.jpgгде Преал и С – объем реализованной продукции и ее полная себестоимость соответственно.

Если Р дает обобщенную оценку уровня доходности предприятия, то показатель Р целесообразно применять при внутрихозяйственных аналитических расчетах, контроле за прибыльностью или убыточностью конкретных видов продукции.

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

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

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

**Методы планирования прибыли**

На практике применяются различные методы планирования прибыли. Наиболее распространенным является метод прямого счета.

При прямом счете планируемая прибыль на продукцию, подлежащую реализации в предстоящем периоде, определяется как разница между планируемой выручкой от реализации продукции в действующих ценах (без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок) и полной себестоимостью продукции, реализуемой в предстоящем периоде. Этот метод расчета наиболее эффективен при выпуске небольшого ассортимента продукции.

Метод прямого счета используется при обосновании создания нового или расширения действующего предприятия либо при осуществлении какого-либо проекта. Разновидностью метода прямого счета является метод по ассортиментного планирования прибыли (т.е. определения прибыли по каждой ассортиментной группе).

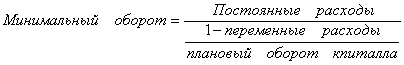
Достоинством метода прямого счета является его простота. Однако его целесообразно использовать при планировании прибыли на краткосрочный период.

Для составления плана прибыли используются и другие методы, например, анализ лимита рентабельности, прогноз рентабельности, анализ перекрытия ликвидности, а также другие аналитические методы.

Анализ лимита рентабельности позволяет оценить взаимосвязь плановой прибыли и эластичности предприятия по отношению к колебаниям величины расходов при обороте капитала. Обычно строится система графиков, показывающих эту зависимость. Расчеты производятся по следующим формулам:

https://studfiles.net/html/2706/166/html_SULucCreYr.JRjt/img-tWeJKk.png

или



Важное значение имеет разрыв, существующий между минимальным оборотом, необходимым для покрытия расходов, и запланированным оборотом. Именно эта разность характеризует степень свободы предприятия в планировании оборота капитала,

Прогноз рентабельности вложенного капитала основан на анализе соотношений следующих величин:

https://studfiles.net/html/2706/166/html_SULucCreYr.JRjt/img-t0aSAf.png

https://studfiles.net/html/2706/166/html_SULucCreYr.JRjt/img-3WqOD2.png

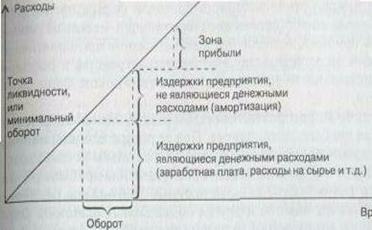
https://studfiles.net/html/2706/166/html_SULucCreYr.JRjt/img-Kb3uWD.png

https://studfiles.net/html/2706/166/html_SULucCreYr.JRjt/img-QZazsB.png

https://studfiles.net/html/2706/166/html_SULucCreYr.JRjt/img-Mf3wnZ.png

Анализ перекрытия ликвидности основан на соотношении издержек предприятия, являющихся денежными расходами, и амортизацией. В этом случае определяется минимальная величина оборота капитала, необходимая для сохранения ликвидности предприятия (рис. 20.2):

Аналитический метод планирования прибыли основан на построении многофакторных моделей. Он учитывает влияние различных факторов на результаты деятельности предприятия.



*Рис. 20.2. Определение точки ликвидности*

**Принципы распределения прибыли**

Главное требование, которое предъявляется сегодня к системе распределения прибыли, остающейся на предприятии, заключается в том, что она должна обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воспроизводства на основе установления оптимального соотношения между средствами, направляемыми на потребление и накопление.

При распределении прибыли, определении основных направлений ее использования, прежде всего, учитывается состояние конкурентной среды, которая может диктовать необходимость существенного расширения и обновления производственного потенциала предприятия. В соответствии с этим определяются масштабы отчислений от прибыли в фонды производственного развития, ресурсы которых предназначаются для финансирования капитальных вложений, увеличения оборотных средств, обеспечения научно-исследовательской деятельности, внедрения новых технологий, перехода на прогрессивные методы труда и т.п. Общая схема распределения прибыли предприятия приведена на рис. 20.3.

https://studfiles.net/html/2706/166/html_SULucCreYr.JRjt/img-0BNpYF.jpg

*Рис. 20.3. Распределение чистой прибыли предприятия*

Для каждой организационно-правовой формы предприятия законодательно установлен соответствующий механизм распределения прибыли, остающейся на распоряжении предприятия, основанный на особенностях внутреннего устройства и регулирования деятельности предприятий соответствующих форм собственности.

На любом предприятии объектом распределения является балансовая прибыль предприятия. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты различных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение же направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции самого предприятия.

Государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений непроизводственной сферы и т.п. Законодательство ограничивает размер резервного фонда предприятия, регулирует порядок формирования резерва по сомнительным долгам.

Порядок распределения и использования прибыли предприятия фиксируется в его уставе и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических и финансовых служб и утверждается руководящим органом предприятия.

**3.** Показателем экономической эффективности деятельности предприятия является рентабельность. Предприятие рентабельно, если суммы выручки от реализации покрывают не только затраты на производство и реализацию, но и остаются для образования прибыли.

В практике работы предприятия используется ряд показателей рентабельности:

1. **Рентабельность производства** - отношение валовой (чистой) прибыли к среднегодовой стоимости ОФ и нормируемых ОбС.

Показатель рентабельности производства характеризует эффективность использования предприятием производственных ресурсов, т.е. количество полученной прибыли с каждого рубля производственных фондов.

2. **Рентабельность продукции** - отношение валовой (чистой) прибыли к полной себестоимости продукции.

Рентабельность продукции рассчитывается по всей реализованной продукции и по отдельным ее видам. Применение показателя рентабельности отдельных видов продукции позволяет осуществлять контроль за внедрением в производство новых видов продукции и снятием с производства неэффективных изделий. При планировании ассортимента выпускаемой продукции учитывается, насколько рентабельность отдельных ее видов будет влиять на рентабельность всей продукции.

Показатель рентабельности всей реализованной продукции характеризует эффективность текущих затрат предприятия и доходность реализуемой продукции.

3. **Рентабельность продаж** - отношение валовой (чистой) прибыли к выручке от реализации.

Рентабельность продаж показывает доходность реализации, т.е. на сколько рублей надо реализовать продукции, чтобы получить 1 руб. прибыли.

4. **Рентабельность имущества (активов)** предприятия характеризует степень эффективности использования имущества организации и определяется как отношение чистой прибыли к совокупным активам организации. Стоимость имущества предприятия определяется по бухгалтерскому балансу.

Каждое предприятие стремиться к росту рентабельности производства. Основными факторами роста рентабельности являются: совершенствование системы управления производством; повышение эффективности использования ресурсов предприятии; снижение себестоимости продукции и т.д.

*Рентабельность* - показатель эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи от затрат и степень использования средств.

*Рентабельность* - отношение прибыли к затратам.

Различают:

* рентабельность производства,
* рентабельность продукции,
* рентабельность инвестиций***.***

*Виды рентабельности:*

- Рентабельность отдельных видов продукции;

- Рентабельность реализации (оборота);

- Рентабельность активов (капитала); Рентабельность текущих активов; Рентабельность чистых активов;

- Рентабельность собственного капитала.

*Уровень рентабельности* (УР) определяется как процентное отношение прибыли к полной (коммерческой) себестоимости

**УР = \_\_П\_\_ \* 100%**

**СК**

**Показатели рентабельности и их расчет:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели рентабельности** | **Формулы расчета** | **Назначение** |
| **1** | **2** | **3** |
| Рентабельность отдельных  видов продукции | Прибыль в расчете на  единицу продукции \*100%  Себестоимость един. продукции  Прибыль в расчете  на ед. продукции \*100%  Себес-ть ед.продук-  ции за вычетом материал.затрат  Прибыль в расчете  на ед. продукции \* 100%  Заработная плата  производственных  рабочих на един.  продукции | Характеризует прибыльность различных видов продукции.  Используется в качестве базы для расчета прибыли при  определении цен и в аналитических целях. |
| Рентабельность  реализации (оборота) | Прибыль от реалица-  ции продукции \* 100%  Выручка от реал-ции  Балансовая прибыль \*100%  Чистая выручка от  реал-ции продукции +доходы от прочей  реал-ции и внереали-зационных опера-  ций \* 100% | Показывает, какой процент прибыли получает  пред-риятие с каждого рубля реа-лизации. |
| Рентабельность  активов (капитала)  Рентабельность  текущих активов  Рентабельность  чистых активов | Прибыль\_\_\_\_\_  Совокупные активы \* 100%  Прибыль\_\_\_\_\_  Текущие активы \* 100%  Прибыль\_\_\_\_\_  Чистые активы \* 100% | Эти комплексные показатели характеризуют отдачу,  которая приходится на рубль соответствующих  активов |
| Рентабельность  собствен-ного капитала | Прибыль\_\_  Собствен. капитал \*100% | Характеризует прибыль, которая приходится на  рубль собственного капитала после уплаты процентов за кредит и налогов. |

**Тема 7.**

**Планирование и развитие деятельности хозяйствующего субъекта**

**Урок № 9.** Показатели технического развития и организации производства. Показатели экономической эффективности капитальных вложений в новую технику: приведенные затраты, коэффициент эффективности и срок окупаемости. Понятие планирования.

План:

* 1. Показатели технического развития и организации производства.
  2. Показатели экономической эффективности капитальных вложений в новую технику:
  3. приведенные затраты, коэффициент эффективности и срок окупаемости.
  4. Понятие планирования.

**1.** *Техническое развитие предприятия –* это процесс перехода его технико-технологической базы из качественного состояния меньшей степени сложности в качественное состояние большей степени сложности. При этом переход из одного боле простого состояния степени сложности в более высокое качественное состояние может иметь эволюционную и революционную форму.

*Эволюционная* форма технического развития характеризуется постепенным, непрерывным усовершенствованием традиционных технических средств и технологий, накоплением в них этих усовершенствований. Такой процесс может длиться достаточно долго и обеспечивать, особенно на начальных его этапах, существенные экономические результаты.

На определённом этапе накопление технических усовершенствований не приносит необходимого экономического эффекта, однако создаёт необходимую научно-техническую базу для принципиальных качественных изменений в структуре технико-технологической базы и ведёт к достижению качественно нового, более высокого роста производительности общественного труда. Такая форма технического развития называется *революционной.*

Проследим эти качественные изменения на примере токарного оборудования. Так, почти в течение 25 лет до начала 60-х годов станкостроительная промышленность выпускала универсальный токарный станок модели ДИП завода имени Ордженикидзе в г.Москве. В начале 60-х годов была создана новая модификация этого станка, более производительная и надёжная в эксплуатации – 1КМ62 и, наконец, в начале 80-х был начат серийный выпуск станков с числовым программным управлением, производительность которых была на один порядок, т.е. более, чем в 10 раз выше, чем у станка 1КМ62. Таким образом, почти в течение 50 лет в продукции станкостроения, а следовательно и в металлообработке господствовали модели универсальных и металлорежущих станков.

Техническое развитие предприятия как объект организационно-экономического управления осуществляется в разнообразных формах, которые отображают соответствующие стадии развития производственного потенциала и обеспечивают воспроизводство основных фондов (от капитального ремонта средств труда до технического перевооружения и расширения или нового строительства определённых производственных звеньев). Из совокупности *форм технического развития* важно выделить также те, которые характеризуют, с одной стороны, поддержание надёжного эксплуатационного состояния технико-технологической баз (ТТБ), а с другой – её непосредственное развитие путём совершенствования и наращивания.

*Поддержание эксплуатационного состояния ТТБ* включает: капитальный ремонт, замену изношенного оборудования новыми экономическими моделями, техническое дооснащение предприятия.

*Развитие технико-технологической базы* включает модернизацию оборудования, техническое перевооружение, реконструкцию, расширение, новое строительство, а также применение новых технологий, инструмента и технологической оснастки.

К основным показателям уровня технического развития можно отнести следующие:

а) *степень технической оснащённости труда* измеряется показателями фондовооружённости, а также технической и энергетической вооружённости труда.

б) *уровень прогрессивности технологии* измеряется показателями:

1) структурой трудоёмкости технологических процессов;

2) удельный вес новых технологий по объёму или трудоёмкости продукции;

3) средним возрастом применяемых технологических процессов;

4) коэффициента использования сырья и материалов.

в) *технический уровень оборудования* измеряется показателями производи-тельности (мощности), надёжности, долговечности, металлоёмкостью, удельным весом прогрессивных видов в общем количестве, удельным весом технически и экономически устаревшего оборудования в общем его количестве.

г) *уровень механизации и автоматизации* измеряется показателями: степенью охвата работников механизированным трудом; удельный вес продукции, произведенной с применением механизированных и автоматизированных средств труда.

**2.** Важным этапом в процессе управления инвестициями является *оценка эффективности инвестиционных проектов, так как от полученных* результатов зависит решение о приемлемости конкретного инвестиционного проек­та для предприятия.

Различают экономический эффект, срок окупаемости инвестиционного проекта и экономическую эффективность.

Срок окупаемости инвестиционного проекта и экономическая эффективность отно­сятся к основным обобщающим показателям инвестиций и рассчитываются по аб­солютной и сравнительной эффективности.]

***I.*** Абсолютная (общая) экономическая эффективность ***капитальных вложений.***

***Экономический эффект (Ээ) от капитальных вложений*** *-* это результат, выража­ющийся накопленной суммой экономии от снижения себестоимости продукции (или в приросте чистой прибыли) с амортизационными отчислениями по новым фондам после создания илц воспроизводства основных фондов.

Нужно иметь в виду, что расчет зависит от предприятия, которое является либо действующим, либо вновь строящимся, и это можно представить следующими форму­лами:

а) действующее предприятие:

Ээ = (Пед2 - Пед1) . Q2 + А

или Ээ = (С, - С2) • Q2 + А;

б) вновь строящееся предприятие:

Ээ = R,-3, + А,

где ПеД1, Пед2 - прибыль единицы продукции до и после вложения инвестиций, руб.;

С,, С2 — себестоимость единицы продукции до и после вложения инвестиций, руб.;

Q2 - годовой объем производства продукции после освоения инвестиций, шт.

А - амортизационные отчисления по новым фондам, руб.

Л, — поступления от реализации проекта, руб.;

3, - текущие затраты на реализацию проекта, руб.

***Срок окупаемости инвестиционного проекта (Т) —*** срок со дня начала финансирова­ния инвестиционного проекта до дня, когда разность между накопленной суммой эконо­мического эффекта и объемом инвестиционных затрат приобретаетположительное значение, ***начисляется по формуле***

https://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-DkY0Tx.png

Можно срок окупаемости рассчитать и по формуле

https://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-noE41A.png

где Ээг - годовой экономический эффект, руб.;

К, — сумма капитальных вложений в проект, руб.;

t— номер временного интервала реализации проекта;

Т - срок реализации проекта, лет.

Данный расчет срока окупаемости менее точен по сравнению с расчетом, пред­ставленным выше, так как годовой экономический эффект берется обычно за 1-й год и не учитывает, например, рост объема производства или дальнейшее снижение себе­стоимости продукции в последующие годы.

***Экономическая эффективность (коэффициент эффективности капитальных вложе­ний — Е)*** показывает долю экономического эффекта в каждом рубле капитальных вло­жений, обеспечивших этот эффект.

Это можно представить формулой https://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-9Em6hz.png

Коэффициент эффективности и срок окупаемости капитальных вложений нахо­дятся по отношению друг к другу в обратно пропорциональной зависимости, поэтому коэффициент эффективности проекта можно рассчитать также по следующей форму­ле: Е = 1 / Т.

В экономическом плане капитальные вложения считаются обоснованными, если расчетный коэффициент эффективности равен или превышает нормативный (Ер ≥Еп) и, соответственно, срок окупаемости расчетный должен быть равен или меньше нор­мативного (Тр ≤ Токн).

Величина нормативных показателей эффективности капитальных вложений установ­лена в 1995 г. Госстроем России. Для большинства расчетов был рекомендован Еи = 0,16, при этом Тн = 1 / Ен = 1 / 0,16 = 6,2 года.

II. *Сравнительная экономическая эффективность* капитальных вложений опреде­ляется по различным вариантам решения, и наиболее экономичный вариант выби­рается на основе сравнительной эффективности:

1)если при одном из вариантов обеспечивается снижение текущих издержек про­изводства, например, 3, > 32 при равенстве капитальных вложений К, = К2, то второй вариант будет наиболее выгодным;

2)если 3, = 32, а К, < К2, то первый вариант — выгоднее, так как капитальные вложения наименьшие;

3)если варианты отличаются и по капитальным вложениям, и по издержкам про­изводства, то необходимо привести расчет в сопоставимый вид путем приведения капитальных вложений и текущих издержек производства на *единицу продукции.* Формула примет следующий вид:

https://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-nVBR47.png

**3. Примечание.** 2-й вариант должен быть более капиталоемким, т.е. К2 > К,.

Капиталоемкий вариант (К2) считается более выгодным при условии, если Ер > Ен или Тр < Тн. Если это условие не соблюдается, наиболее экономичным вариантом является 1-й вариант.

***Пример.*** Необходимо определить наиболее эффективный вариант модернизации оборудования.

капитальные вложения:К, = 585 тыс. руб.; К2 = 1040тыс. руб.;

*текущие затраты на реализацию проекта: 3, = 540 тыс. руб.; 32 — 520 тыс. руб.;*

*годовой объем производства: https://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-TGwChC.png— 45 ООО шт.;https://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-QNBUq0.png— 52000 шт.*

***Решение.*** *Необходимо определить коэффициент эффективности капитальных вло­жений:*

https://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-CtfQ2J.png

*Определить срок окупаемости: Ток = 1/0,28= 3,6 лет.*

***ВЫВОД.*** *Так как Ер > Ен (0,28 > 0,16) или Тр < Тн (3,6 < 6,2), то более эффективным будет являться капиталоемкий вариант № 2;*

* + 1. *по нескольким вариантам.* Методика определения сравнительной эффективности капитальных вложений основана на приведении затрат по вариантам. Экономически целесообразным вариантом является тот, который обеспечивает минимум приведен­ных затрат, т.е.:

https://studfiles.net/html/2706/273/html_mlPcYooR5j.Dps8/img-847bnW.png

*где Зпр — приведенные затраты по вариантам, руб.;*

*3i - затраты продукции по /-му варианту, руб.;*

*Qi — объем производства по /-му варианту, шт.;*

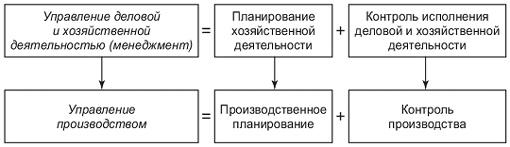
*К; - капитальные вложения по /-му варианту, руб.;*

*Ен — установленный коэффициент эффективности капитальных вложений,*

Современная методология расчета предусматривает иные критерии для оценки инвестиционной деятельности.

**4.** Планирование – это разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, в которых определяются темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия как в текущем периоде, так и на перспективу.

Планирование является центральным звеном хозяйственного механизма управления и регулирования производства. Планирование, административное управление и контроль над деятельностью предприятия в зарубежной практике определяют одним понятием «менеджмент». Взаимосвязь планирования и управления можно представить в виде схемы (рис. 1).



**Рисунок 1. Взаимосвязь планирования и управления производственной деятельностью предприятия**

* 1. Методы предплановых исследований

Для обоснования плановых решений используется совокупность методов предплановых исследований. Предплановые исследования – прогнозно-аналитическая основа плановых решений, предназначенная для обоснования проектов планов. Задача предплановых исследований (разработок) состоит в выявлении сложившихся тенденций развития, оценке уровня удовлетворения потребностей народного хозяйства и населения, определении новых потребностей, оценке возможностей науки и техники, объединении усилий науки и производства в достижении намеченных на перспективу социально-экономических целей. Предплановые исследования проводятся на основе долгосрочных и среднесрочных научно-технических, демографических, социально-экономических прогнозов.

Методы предплановых исследований можно условно разделить на две группы.

Первая группа предплановых исследований определяет методологическую, направленность процесса обоснования планового решения. В ее основе лежит диалектический метод, как основополагающий в исследовании и познании социально-экономических процессов. К первой группе относятся тесно связанные методы системного и экономического анализа.

Системный анализ в экономике – метод поиска эффективных путей решения сложных проблем; совокупность методов и средств исследования сложных экономических объектов и процессов, позволяющих подготовить и обосновать управленческие решения. Он включает определение границ экономического объекта, входов и выходов, выявление целей развития и функционирования; формирование внутренней структуры, формирование альтернативных вариантов развития, выбор и обоснование предпочтительного из них и др. Системный анализ позволяет предусмотреть временные последствия принимаемых управленческих решений, избежать ошибочных.

Экономический анализ – совокупность методов, предназначенных для объяснения результатов хозяйственно-финансовой деятельности исследуемых объектов, а также количественного обоснования плановых решений. Методы экономического анализа позволяют систематизировать данные о производственно-хозяйственной деятельности отраслей, межотраслевых комплексов и других экономических объектов, а также дать научно-обоснованную оценку результатов их работы, выявить резервы повышения эффективности рационального использования ресурсов. Посредством методов экономического анализа делаются выводы об организационно-техническом уровне производства, об эффективности использования основных фондов и производственных мощностей, материальных ресурсов, производительности труда и заработной платы, себестоимости продукции, прибыли и рентабельности, финансовом состоянии и др.

Вторая группа предплановых исследований – это методы получения и анализа исходной плановой информации. К ним относятся: методы экономических группировок, социологического изучения, экспертные, прогнозирования и др.

Сущность метода экономических группировок заключается в расчленении совокупностей на группы по определенным существенным признакам. Метод группировок основан на выборе группировочного признака и определение числа групп. Обоснованный выбор группировочных признаков возможен лишь на основе анализа сущности явлений, учета особенностей развития изучаемого явления в конкретных условиях места и времени. Учет конкретных условий приводит к тому, что один и тот же тип явления может быть выявлен в одних условиях по одному признаку, а в других – по-другому. Число групп, на которые расчленяется изучаемая совокупность, зависит от типа изучаемого явления, от характера вариации группировочного признака и задач исследования. С помощью метода группировок решаются задачи, которые можно свести к трем основным:

* изучение социально-экономических типов;
* изучение структуры совокупности и ее изменений;
* изучение взаимосвязи между явлениями и их признаками.

К методам социологического изучения относятся: опросы, наблюдения, анализ документов. Они составляют инструментарий познания социальных явлений и процессов, т.к. позволяют получить разного рода информацию о социальной действительности для последующего обобщения в процессе обоснования плановых решений.

Экспертные методы используются для получения информации, которой располагают отдельные лица, а также для оценки эффективность» тех или иных хозяйственных решений, когда количественные методы применять нецелесообразно или отсутствует информация для принятия решения. Этот метод включает три составляющие:

* интуитивно-логический анализ задачи или ее фрагмента;
* решение и выдачу количественной или качественной характеристики (оценка, результат решения);
* обработку результатов решения - полученных от экспертов оценок.

Методами экспертных оценок решается целый ряд задач планирования и прогнозирования. Основными являются: распределение различных видов ресурсов с установлением приоритетности; формирование целей и задач планирования по уровням управления и их ранжирование по важности; определение возможных вариантов решения задач с оценкой предпочтительности каждого из вариантов; оценка степени влияния на объект различных факторов; определение перспективных направлений развития производственной системы, организационно-функциональной структуры; оценка деятельности предприятий или подразделений (когда оценка производится по множеству показателей, большинство из которых –качественные); определение очередности выполнения работ; оценка качества выпускаемой продукции; научно-техническое и экономическое прогнозирование; формирование тематики НИОКР; выбор вариантов технического и социально-экономического развития предприятия; определение перспективных направлений развития производственных систем, организационно-функциональных структур; прочие задачи.

Прогнозирование в системе управления представляет научно-аналитический этап планирования. В планировании термин «прогноз» употребляется в значении вероятностного научно-обоснованного суждения о перспективах, возможных состояниях того или иного явления и будущем и (или) альтернативных путях и сроках их осуществления. Метод прогнозирования представляет собой совокупность приемов и способов, позволяющую на основе изучения внутренних закономерностей развития объекта прогнозирования и его внешних связей, а также возможных их изменений в прогнозный период, вывести суждение определенной достоверности о будущем состоянии объекта прогнозирования. Каждый прогноз возникает в результате многоступенчатого процесса получения необходимой информации, её переработки с помощью специальных приемов и оценки достоверности полученных результатов. Совокупность этих элементов и характеризует собой конкретный метод разработки прогноза.

**Урок № 10.** Основные принципы, элементы, этапы, виды планирования. Бизнес-план

**План:**

1. Основные принципы, элементы, этапы, виды планирования.
2. Бизнес-план

**1.** Спрос на какой-либо товар или услугу - это желание и возможность потребителя купить определенное количество товара или услуги по определенной цене в определенный период времени.

Различают:

индивидуальный спрос - это спрос конкретного субъекта; рыночный спрос - это спрос всех покупателей на данный товар. Объем спроса - это то количество товара или услуги, которое потребители согласны купить по определенной цене в течении определенного периода времени.

Изменение в величине спроса - это движение вдоль кривой спроса. Происходит при изменении цены товара или услуги при прочих равных условиях.

Закон спроса: при прочих равных условиях, как правило, чем меньше цена товара, тем больше потребитель готов его купить, и наоборот, чем больше цена товара, тем меньше потребитель готов его купить. Существование закона спроса подтверждают некоторые факты:

1. Обычно люди действительно покупают данного продукта больше по низкой цене, чем по высокой. Уже тот факт, что фирмы устраивают " распродажи ", служит наглядным свидетельством их веры в закон спроса. Предприятия сокращают свои товарные запасы не путем повышения цен, а путем их снижения.

2. В любой данный период времени каждый покупатель продукта получает меньше удовлетворения, или выгоды, или полезности от каждой последующей единицы продукта. Поскольку потребление подвержено действию принципа убывающей предельной полезности — то есть принципа, согласно которому последующая единица данного продукта приносит все меньше и меньше удовлетворения, — потребители покупают дополнительные единицы продукта лишь при условии, что цена его снижается.

3. На несколько более высоком уровне анализа закон спроса можно объяснить эффектами дохода и замещения. Эффект дохода указывает на то, что при более низкой цене, человек может позволить себе купить больше данного продукта, не отказывая себе в приобретении каких-либо альтернативных товаров. То есть, снижение цены продукта увеличивает покупательную способность денежного дохода потребителя, а поэтому он в состоянии купить большее количество данного продукта, чем прежде. Более высокая цена приводит к противоположному результату. Эффект замещения выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь относительно дороже. Потребители склонны заменять дорогие продукты более дешевыми. Эффект дохода и замещения совмещаются и • приводят к тому, что у потребителя возникает способность и желание покупать большее количество продукта по более низкой цене.

Обратную зависимость между ценой продукта и величиной спроса можно изобразить в виде простого двухмерного графика, показывающего величину спроса на горизонтальной оси, а цену на вертикальной оси. Помещение цены на вертикальной оси, и величины спроса на горизонтальной — это экономическая традиция. С математической точки зрения цену удобнее разместить на горизонтальной оси, а величину спроса на вертикальной, так как цена — это независимая переменная, а величина спроса — зависимая переменная. На любом рынке выступает много покупателей, поэтому целесообразно говорить о рыночном спросе. Переход от шкалы индивидуального спроса к шкале рыночного спроса может быть легко осуществлен по средствам суммирования величин спроса, предъявляемого каждым потребителем при разных возможных ценах.

Скрыть объявление

Факторы, оказывающие влияние на спрос:

доходы потребителей;

вкусы и предпочтения потребителей;

цены на взаимозаменяемые и взаимодополняемые товары;

запасы товаров у потребителей (ожидание потребителей);

информация о товаре;

время, затраченное на потребление.

При изменении прочих факторов и постоянной цене товара произойдет изменение самого спроса. В результате изменения спроса потребители готовы покупать больше (или меньше) товаров, чем раньше, при той же цене, или готовы платить за прежнее количество товаров более высокую цену.

Предложение какого-либо товара или услуги - это готовность производителя продать определенное количество товара или услуги по определенной цене за определенный период времени.

Объем предложения - то количество товара или услуги, которое готовы продать продавцы по определенной цене в течение определенного периода времени.

Зависимость между объемом и ценой предложения выражается в законе предложения: при прочих равных условиях объем предложения товара увеличивается, если цена на товар возрастает и наоборот. Факторы, оказывающие влияние на предложения: изменение цен на факторы производства; технический прогресс; сезонные изменения; налоги и субсидии; ожидания производителей; изменение цен на сопутствующие товары.

Изменение объема предложения происходит, если все определяющие предложение товара факторы остаются постоянными, а изменяется только цена рассматриваемого товара. Таким образом, если изменяется цена, то происходит движение вдоль линии предложения.

При изменении других факторов, определяющих предложение, и постоянной цене товара происходит изменение самого предложения, и линия предложения на графике сдвигается.

**Планирование деятельности предприятия.**

**План:**

1. Основные принципы и элементы планирования.

2. Составные элементы, этапы и виды внутрифирменного планирования.

3. Структура бизнес-плана.

**Основные принципы и элементы планирования.**

Важнейший элемент хозяйственного механизма — планирование. В общем виде планирование — это совокупность действий хозяйствующего субъекта по определению целей развития и путей их достижения. В условиях неопределенности и динамичности внешней среды предприятие вынуждено постоянно анализировать угрозы и возможности развития, прогнозировать рыночную ситуацию, выбирать и корректировать цели деятельности и способы их реализации. Планирование позволяет обеспечить пропорциональное, сбалансированное развитие хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Планирование создает для предприятий следующие преимущества:

• подготавливает предприятие к изменениям во внешней среде;

• делает возможным подготовку к использованию благоприятных условий внешней среды в будущем;

• улучшает координацию действий внутри предприятия;

• улучшает обеспечение предприятия необходимой информацией;

• способствует рациональному распределению ресурсов;

• формирует обязанности и ответственность работников;

• создает предпосылки для повышения квалификации персонала;

• улучшает контроль.

Для практической реализации планирования как процесса важным является соблюдение определенных принципов. Принципы планирования определяют содержание плановой деятельности, правила осуществления процесса планирования. Основными принципами планирования являются:

1. Принцип единства (системности). Понятие системы означает существование совокупности элементов, взаимосвязь между ними, наличие единого направления развития элементов системы. Все планы в рамках организации должны представлять собой взаимосвязанную систему, имеющую единую направленность.

2. Принцип непрерывности предполагает скользящий характер планирования, планы должны непрерывно приходить на смену друг другу, долгосрочные планы должны уточняться в ходе реализации текущих планов, планирование должно быть постоянным.

3. Принцип гибкости связан с принципом непрерывности, и заключается в придании плану и процессу планирования способности меняться, адаптироваться к изменениям внешней среды. Изменяется не только внешняя среда, но и представления организации о своих возможностях и целях. Для осуществления принципа гибкости планы должны составляться так, чтобы в них можно было вносить изменения, поэтому планы должны содержать резервы.

4. Принцип комплексности предполагает отражение в планах всех направлений хозяйственно-финансовой деятельности организации во взаимосвязи. Этот принцип особенно важен для организаций, осуществляющих разнообразные виды деятельности, таких как современные потребительские общества, которые имеют многоотраслевое хозяйство и осу­ществляют социальные функции.

5. Принцип выделения приоритетных направлений развития, т. е. выделения в планах ведущих звеньев, которые требуют первоочередного выделения средств в целях достижения наибольшей эффективности всей хозяйственно-финансовой деятельности.

6. Принцип многовариантности позволяет выбрать наилучшую из различных возможностей достижения поставленной цели. Соблюдение этого принципа требует разработки различных сценариев будущего развития предприятия, исходя из вероятностных сценариев развития окружающей среды.

7. Принцип контроля предполагает не только учет выполнения плана, но и своевременное обнаружение и предупреждение возможных диспропорций в развитии, выявление резервов повышения эффективности хозяйственно-финансовой деятельности.

Основными элементами системы планирования являются: Планирование персонала (служба); Механизм планирования; Процент планирования; Методы и средства, обеспечивающие процентные планирования.

Механизм планирования включает совокупность методов и средств, с помощью которых принимается, реализуется планирование решения и включает:

а) постановку целей и задач планирования;

б) функции планирования;

в) методы планирования.

Определение требования к постановке целей и задач:

Они должны быть функциональными; Должна быть установлена связь между долгосрочными и краткосрочными целями; Цели должны исходить из внутренних возможностей фирмы; Цели должны охватывать все сферы деятельности.

Функции планирования: Уменьшения сложности планируемых объектов и процессов; Мотивации; Прогнозирования; Безопасности (учет факторов риска); Оптимизации (возможности выбора наилучшего варианта); Координации и интеграции; Упорядочения - единый порядок действий всех работников фирмы; Контроля; Документирования. Методы планирования включают направления планирования и средства обоснования планирования расчетов. Направления планирования: Прогрессивное (снизу вверх); Ретроградное (сверху вниз); Круговое (встречное) - разработка плана в два этапа: первый сверху вниз; второй снизу вверх. Процесс планирования -определяет последовательность работ при составлении плана: определение целей планирования, исходя из которых определяется критерии; анализ

проблемы; поиск стратегических альтернатив; прогнозирование; проведение планов, расчетов для выбора альтернативы; принятие плановых решений.

**Составные элементы, этапы и виды внутрифирменного планирования.**

Основными элементами внутрифирменного планирования являются:

1. Прогнозирование. Оно включает изучение перспектив развития национальной экономики, экономики регионов и отдельных отраслей. Именно на этой основе крупнейшие фирмы формируют свои цели развития и цели своих подразделений. С использованием маркетинга на основании прогнозирования разрабатывается рыночная стратегия фирмы.

2. Постановка задач. Обычно формируются общие задачи на базе прогноза с установлением приблизительных сроков их выполнения и определения ресурсного обеспечения.

3. Корректировка плана. На стадии прогнозирования происходит конкретизация сроков выполнения плана, производится увязка между отдельными стадиями программы.

4. Составление бюджета. Закладывается программа в основы распределения ресурсов между подразделениями и составлением разного рода бюджетов. Бюджет — это план в цифровом выражении, баланс доходов и расходов как в денежном, так и в натуральном выражении.

К основным видам бюджета относится:

-смета доходов и расходов;

-смета затрат материальных ресурсов;

-смета капитальных расходов;

-кассовый бюджет и ряд др.

На этой основе определятся конкретные функции каждого подразделения и

исполнители, ответственные за отдельные операции.

5. Конкретизация плана. Этот завершающий этап включает выработку конкретных установок и решений, распространяемых на нижестоящие звенья, т. е. доведения плана до низов.

6. Момент реализации плана. Долгосрочные планы (прогнозы) стратегического маркетинга являются результатом деятельности руководства на уровне всей фирмы, а все остальные стадии планирования в основном осуществляются на уровне подразделений и служб.

Процесс планирования включает 3 этапа:

1. Анализ стратегических-проблем. На этом этапе следует проанализировать тот рынок, на который предприятие будет работать. Анализ должен быть

двойственным, т. е. необходимо продумать позитивные моменты функционирования предприятия в данной рыночной среде, а также представить возможные негативные последствия деятельности фирмы.

Следует учесть, что в процессе развития предпринимательства наряду с разрешением одних проблем будут возникать другие. Меняются потребности и запросы покупателя, внедряются новые достижения НТП, растет уровень развития производства, меняется рынок и стратегия конкурентов, возникают финансовые сложности и т.д. Поэтому необходимо прогнозировать деятельность фирмы от 1 до 5 лет и решить, сможет ли предприятие адаптироваться к данной рыночной среде. Если получен положительный ответ, то следует переходить ко 2 этапу.

2. Прогноз будущих условий деятельности и определение задач. При этом взвешиваются внутренние возможности предприятия. Для чего необходимо составить перечень слабых и сильных сторон предприятия, учтя предполагаемые изменения рыночной среды. Обсудив положительные и отрицательные стороны, можно выявить, какие цели достижимы. После этого тщательно корректируются поставленные задачи и остаются лишь те из них, которые на обозримый период времени являются разрешимыми и первостепенны по важности.

3. Выбор оптимально варианта развития. На этапе определяются все материальные средства развития предприятия на основе составленных ранее «плюсов» и «минусов». Особое внимание обращается на анализ 3-х важнейших показателей:

1. Место покупателя на рынке.

2. Принадлежит ли предприятие к хозяйственному сектору и отрасли.

3. Ассортиментная структура производственных программ.

Виды планирования.

В зависимости от периода времени, которое охватывают планы, их, подразделяют на перспективные, текущие и оперативные.

Перспективное планирование предусматривает 2 вида планов: долгосрочное и среднесрочное.

Долгосрочное планирование составляет важную часть плановой работы на крупных предприятиях. Процесс долгосрочного планирования осуществляется по следующей схеме:

1. В начале рассматриваются предпосылки, исходя из которых разрабатывается план порядка планирования с учетом изменения обстоятельств. Этот план предусматривает следующее: 1) оценку текущих итогов; 2) выявление проблем. После этого производится анализ возможностей предприятия в сопоставлении с достижениями конкурентов. Этот анализ позволяет выявить слабые и сильные стороны предприятия. Затем осуществляется пересмотр философии предприятия. Философия и цели предприятия должны строиться в зависимости от изменения обстоятельств, а изменение обстоятельств дает информацию об окружающей среде, конкурентах, перспективах раз

2. Из первой стадии вытекает уровень целей и пробная базовая стратегия. Далее осуществляется прогнозирование в области ключевого достижения; выявляются резервы и рассматриваются стратегические вопросы.

**2. Бизнес-план**- это документ, отражающий ключевые показатели, которые обосновывают целесообразность некоторого проекта, четко раскрывающий суть предполагаемого нового направления деятельности предприятия.

Бизнес-план включает следующие разделы: резюме, виды товаров и услуг, рыночные исследования и анализ сбыта, оценку конкуренции на рынках сбыта, маркетинг, план производства.

*Резюме* бизнес-плана составляется в последнюю очередь и подытоживает всю работу.

*Первый раздел* любого бизнес-плана — это описание того продукта (работ, услуг), который планируется производить (предоставлять). В описании указываются потребительские свойства, существенные отличия от товаров конкурентов, дается наглядное изображение товара, а также прогноз цены и тех затрат, которые потребуются при производстве.

*Второй раздел* бизнес-плана — анализ рынка товаров или услуги, который основывается на исследовании рынка и требует отбора и обработки большого объема информации. Основная его цель — определить и обосновать ту рыночную нишу, в которой найдут покупателя планируемые к производству или реализации товар или услуга.

*Третий раздел* бизнес-плана — оценка конкуренции; при этом определяют конкурентов — производителей аналогичной продукции, как можно точнее оценивают объем их продаж, доходы, перспективы внедрения новых моделей, основные характеристики, уровень качества и дизайн основной продукции.

*Четвертый раздел* бизнес-плана — маркетинг. В общем виде маркетинг представляет собой взаимосвязь, с одной стороны, всестороннего изучения рынка и потенциальных потребителей, а с другой — всестороннего продвижения товара к этому потенциальному потребителю.

Успешное продвижение продукта в сферу обращения предприятие достигает, если учитываются следующие элементы данного процесса:

- схема распространения товара — самостоятельно, через оптовые организации, через магазины;

- ценообразование (как определяется цена товара, планируемая прибыль, нижний предел цены, при котором окупаются расходы);

- реклама (планируемые денежные средства, форма и какими средствами будете рекламировать свой бизнес);

-методы стимулирования потребителей (способы привлечения новых потребителей — расширение районов сбыта, расширение производства, совершенствование товара, предоставление гарантий или дополнительных услуг потребителям);

- формирование и поддержание репутации предприятия и товаров (услуг). *Пятый раздел* бизнес-плана — план производства, где подтверждается

расчетным путем, что предприятие в состоянии реально производить необходимое количество товаров или услуг в нужные сроки. Для предприятий общественного питания в плане указывается, на каких производственных мощностях будет развертываться изготовление продукции — на действующих или вновь создаваемых, для предприятий торговли обосновывается торговая площадь — собственная и арендуемая.

*Шестой раздел* — организационный план, в котором речь идет о порядке организации бесперебойного и успешного функционирования предприятия. Здесь определяются организационная структура предприятия, содержание работ создаваемых подразделений, квалификационные требования к специалистам.

*Седьмой раздел* — юридический план, где оговаривается форма организации предприятия с точки зрения собственности, которая в свою очередь определяет его правовой статус.

*Восьмой раздел* — оценка риска и страхования. В соответствии с Гражданским кодексом РФ предпринимательская деятельность осуществляется на свой страх и риск. Государство не несет ответственности за результаты хозяйственной деятельности предприятия, поэтому при его создании должен быть произведен тщательный просчет рисков.

*Девятый раздел* бизнес-плана — финансовый план. Он включает: прогноз объемов реализации, баланс денежных расходов и поступлений, таблицу доходов и затрат, сводный баланс активов и пассивов предприятия.

При составлении бизнес-плана необходимо соблюдать следующие основные требования:

- информация должна быть четкой, емкой и одновременно краткой, доступной партнерам и финансистам;

- план, как правило, разрабатывает руководитель, привлекая работников предприятия, а в необходимых случаях привлекаются специалисты со стороны.