

**Министерство образования и науки Российской Федерации  
Государственное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Уральский государственный педагогический университет»  
Факультет менеджмента, повышения квалификации и переподготовки кадров  
Кафедра теории и практики управления организацией**

**О. А. Трофимова**

# **Экономика предприятия**

**Учебно-методический комплекс**

**Екатеринбург 2010**

УДК 330.5 (075.8)  
ББК У301  
Г 76

**Рецензенты:**

**Г.В. Астратова**, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента и маркетинга Российского профессионально-педагогического университета;

**Е.В. Крупнова**, канд. экон. наук, профессор кафедры теории и практики управления организацией Уральского государственного педагогического университета.

**Трофимова О. А.**

Г 76

**Экономика предприятия** [Текст] : учеб.-метод. комплекс ; Урал. гос. пед. ун-т ; под общ. ред. Л. Ю. Шемяхиной; Екатеринбург : [б.и.] , 2010. – 106 с.

Учебно-методический комплекс предназначен для студентов, осваивающих образовательные программы высшего профессионального образования по направлениям «080500.62 – Менеджмент» и «080500.68 – «Менеджмент» (Управленческое консультирование), специальности «080505.65 – Управление персоналом» при изучении курса по выбору или факультатива, а также программы дополнительного профессионального образования.

Комплекс включает учебное пособие по основным темам курса, программно-методическое обеспечение курса, контрольно-измерительные материалы и организация самостоятельной работы, список рекомендуемой литературы. Учебно-методический комплекс и его материалы содержательно выстроены в соответствии с ФГОС ВПО.

Печатается в соответствии с Планом научно-исследовательской работы кафедры теории и практики управления организацией УрГПУ на 2006-2010 гг. и по решению кафедры теории и практики управления организацией ГОУ ВПО «УрГПУ» (протокол № 6 от 24.02.2010 г.).

УДК 330.5 (075.8)  
ББК У301

- ГОУ ВПО «УрГПУ», 2010
- О.А. Трофимова, 2010

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	5
<b>УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ</b> .....	6-89
Тема 1. Предприятие в системе рыночных отношений .....	6-15
1.1. Предприятие как первичное звено экономики .....	6
1.2. Классификация предприятий .....	8
1.3. Жизненный цикл предприятия .....	10
1.4. Продукция предприятия .....	12
Практические задания по 1 теме .....	15
Тема 2. Организационно-правовые формы предприятий (фирм) .....	16-23
2.1. Предприятие как юридическое лицо .....	16
2.2. Характеристики основных организационно-правовых форм предприятия .....	17
Практические задания по 2 теме .....	23
Тема 3. Кадры и производительность труда .....	24-30
3.1. Кадры предприятия и их классификация .....	24
3.2. Производительность труда как главный фактор эффективности производства .....	25
3.3. Количественная и качественная характеристики кадрового состава организации .....	28
3.4. Факторы и резервы роста производительности труда .....	29
Практические задания по 3 теме .....	30
Тема 4. Цены и ценообразование как инструмент управления на предприятии (фирме) .....	31-47
4.1. Понятие цены и ее функций .....	31
4.2. Ценовая политика предприятия (фирмы) .....	31
4.3. Процесс ценообразования на предприятии (фирме) и методы ценообразования .....	32
4.4. Элементы формирования цены и виды цен .....	35
4.5. Организация ценообразования на предприятии (фирме) .....	38
Практические задания по 4 теме .....	46
Тема 5. Основные средства и нематериальные активы .....	48-64
5.1. Экономическая сущность основных средств (фондов) и нематериальных активов .....	48
5.2. Классификация и оценка основных средств и нематериальных активов .....	49
5.3. Показатели и пути улучшения использования основных средств .....	53

5.4. Основные производственные фонды предприятия .....	57
Практические задания по 5 теме .....	64
Тема 6. Оборотные средства предприятий .....	65-70
6.1. Понятие оборотных средств и структура оборотных средств .....	65
6.2. Движение оборотных средств .....	66
6.3. Нормирование оборотных средств .....	67
Практические задания по 6 теме .....	70
Тема 7. Оплата труда работника .....	71-81
7.1. Оплата труда работников: номинальная и реальная заработная плата .....	71
7.2. Формы и системы оплаты труда .....	73
Практические задания по 7 теме .....	81
Тема 8. Управление финансами предприятия (фирмы).....	82-89
8.1. Финансы предприятия (фирмы) .....	82
8.2. Управление финансами предприятия: процесс и задачи управления .....	84
Практические задания по 8 теме .....	89
<b>ПРОГРАММНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ</b>	
<b>КУРСА «ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ».....</b>	90-91
1. Цель и задачи курса «Экономика предприятия» .....	90
2. Место курса в профессиональной подготовке менеджера .....	90
3. Учебно-тематический план обучения .....	91
4. Содержание курса «Экономика предприятия» .....	91
<b>КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ</b>	
<b>И ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ....</b>	93-104
1. Экзаменационный тест по курсу «Экономика предприятия» .....	93-99
2. Темы реферативных работ .....	100-101
3. Решение практических задач .....	101-104
<b>СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ .....</b>	105-106

## ВВЕДЕНИЕ

Первичным звеном в системе общественного производства и национальной экономики является предприятие (фирмы). Важно учитывать, что предприятие (фирма) не просто решает задачи производства полезных обществу продуктов (услуг), но активно воздействуют на элементы внешней среды – состояние рынков сырья, инноваций, труда, государственное регулирование и т.д. Их интересы выходят за пределы собственно производства и ориентируются на условия обмена, распределения, финансирования.

Эффективность деятельности предприятия (фирмы) позволяет им долговременно и стабильно функционировать, это зависит от компетентности их руководителей, способных грамотно определить потребности рынка, организовать в соответствии с ними производство товаров и услуг, создать благоприятные условия для эффективной и производительной работы своего персонала, добиться необходимого качества продукции, обеспечить высоким доходом своих работников.

Основная задача курса «Экономика предприятия» (фирмы): вооружить слушателей курса знанием методов и средств воздействия на экономику производства с целью снижения затрат общественного труда для достижения наилучшего конечного результата.

В данном учебно-методическом комплексе раскрывается сущность и роль предприятия в системе рыночных отношений, организационно-правовые формы предприятий (фирм), управление кадрами и производительностью труда их качественная и количественная оценка; цены и ценообразование рассматриваются как инструмент управления на предприятии (фирме), основные, оборотные средства и нематериальные активы предприятия, а также управление финансами предприятия и оплата труда работника.

Представленные практические задания включают спектр задач и ситуаций, которые возникают в российской экономике на уровне ее главного звена – предприятия. Ключевые задачи предприятия (фирмы) – возмещение затрат на производство продукции (услуг) и получение прибыли путем оборота и возврата капитала, что определяет рентабельность (эффективность) деятельности предприятия. Основной акцент сделан в практических заданиях расчете показателей затрат и рентабельности.

# УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

## Тема 1. ОРГАНИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

**1.1. Предприятие как первичное звено экономики.** В условиях рыночной системы хозяйствования предприятие выступает ее основным звеном. Оно определяет деловую активность национального хозяйства, где происходит создание продукции, непосредственная связь работника с капиталом. На предприятии сосредоточены наиболее квалифицированные кадры, решаются вопросы экономного использования ресурсов, применения высокопроизводительной техники, технологии. При этом предприятия, создавая рабочие места, обеспечивают занятость населения, путем выплаты налогов участвуют в реализации социальных программ.

*Предприятие* — это обособленный хозяйствующий субъект, использующий материальные и информационные ресурсы для производства пользующейся спросом продукции, выполнения работ и оказания услуг. Оно самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией и прибылью, которая остается после уплаты налогов, других обязательных платежей. То есть предприятие является самостоятельным товаропроизводителем.

С правовой точки зрения, согласно законодательству РФ, *предприятием* является самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. К производственным предприятиям относятся заводы, фабрики, шахты, комбинаты, другие хозяйственные организации производственного назначения.

Характеристика предприятия предполагает определение его основных черт, выделяющих его в самостоятельный субъект рыночных отношений. Такими чертами являются: производственно-техническое единство, предполагающее общность процессов производства, капитала, технологии; организационное единство, т. е. предприятие — это определенным образом организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления; экономическое единство, выражающееся в общности материальных, финансовых, технических ресурсов, а также экономических результатов работы.

Рыночные отношения требуют не только производства продукции, но и ее сбыта, реализации. Лишь на этой основе возможна нормальная деятельность предприятия. В то же время самостоятельность в

качестве платы обуславливает возможность несостоятельности и банкротства. Таким образом, поведение предприятия в рыночных условиях существенно видоизменяется.

Предприятия можно классифицировать по различным параметрам: отраслевой принадлежности; структуре производства; мощности производственного потенциала (размер предприятия).

Важнейшей характеристикой предприятия выступает отраслевое различие выпускаемой продукции, в том числе ее назначение, способы производства и потребления. В зависимости от этого предприятия делятся на:

а) промышленные предприятия по выпуску машин, оборудования, инструментов, добыче сырья, производству материалов, обработке электроэнергии и других средств производства;

б) сельскохозяйственные предприятия по выращиванию зерна, овощей, технических культур и т. д.;

в) предприятия строительной индустрии, транспорта.

На практике не всегда можно четко определить отраслевую принадлежность предприятия, поскольку большинство из них имеют межотраслевую структуру. Поэтому по структуре предприятия подразделяются на узкоспециализированные, многопрофильные и комбинированные.

Узкоспециализированные — предприятия, изготавливающие ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства (производство чугуна, стали, проката, зерна, мяса и т. д.).

Многопрофильные предприятия выпускают продукцию широкого ассортимента и различного назначения. В промышленности они могут одновременно специализироваться на изготовлении морских судов, автомобилей, компьютеров, перевозке грузов и т. д. В сельском хозяйстве — выращивании зерна, овощей, фруктов, кормов, скота и др.

Комбинированные предприятия один вид сырья или готовой продукции превращают параллельно или последовательно в другой вид, затем в третий и т. д.

Переход к рыночным отношениям в существующих условиях означает, что все предприятия погружаются в рыночную среду, подчиняются требованиям товарно-денежных отношений. Рыночные отношения регулируются государством через систему налогов, кредита, государственных инвестиций.

Рыночные отношения невозможны без формирования субъектов рынка — независимых, самостоятельных, экономически ответственных товаропроизводителей. В условиях, когда государственная

собственность абсолютно преобладает, независимые предприятия-товаропроизводители могут появиться только в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий, т. е. в смене формы собственности.

Переход предприятий к работе в условиях рыночной экономики невозможен без оздоровления финансовых ресурсов предприятия. Это может быть достигнуто за счет эффективного использования оборотных средств на основе режима экономии всех ресурсов, избавления от сверхнормативных и излишних основных и оборотных фондов, ликвидации просроченной задолженности банкам, поставщикам.

Переход к рыночным отношениям потребовал изменения порядка ценообразования на продукцию производственно-технического назначения, товары народного потребления и услуги. Система ценообразования стала основываться на конъюнктуре рынка, т. е. на спросе и предложении товаров, продукции, услуг

**1.2. Классификация предприятий.** Предприятия можно классифицировать по разным признакам и параметрам.

По форме собственности:

- государственные (в федеральной или коммунальной собственности);
- частные.

По организационно-правовой форме:

- предприятия-товарищества (полные или командитные товарищества);
- предприятия-общества (открытые акционерные общества, закрытые акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью);
- единоличные (унитарные) предприятия (основанные на праве хозяйственного ведения или основанные на праве оперативного управления);
- производственные кооперативы;
- некоммерческие организации (потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации, фонды, учреждения, объединения юридических лиц).

По цели деятельности:

- коммерческие (главная цель - повышение конкурентоспособности и получение максимальной прибыли);
- некоммерческие (удовлетворение потребностей жизнеобеспечения населения в рамках выделенных ассигнований).

По виду деятельности:

- предприятия материального производства (добывающие, перерабатывающие, предприятия грузового транспорта, складские, торговые);

- предприятия сферы услуг (банки, страховые компании, предприятия пассажирского транспорта, консалтинговые фирмы, учреждения здравоохранения, образования, предприятия организации досуга и др.).

По продолжительности производственного цикла:

- с постоянным (перманентным) технологическим циклом;
- с прерывным (дискретным) технологическим циклом.

По потребляемому сырью:

- сельскохозяйственное;
- природное;
- повторное.

По количеству видов производимой продукции:

- многопрофильные (диверсифицированные или универсальные);
- специализированные;
- комбинированные (смешанные);
- узкоспециализированные (производящие ограниченное число товаров).

По степени концентрации (размеру):

- крупные;
- средние;
- малые.

По характеру воздействия на предмет труда:

- добывающие;
- перерабатывающие (сырье промышленного или сельскохозяйственного происхождения).

По экономическому назначению продукции:

- производственные (производящие средства производства);
- непроизводственные (производящие товары народного потребления).

По устойчивости производственного процесса во времени:

- сезонные;
- несезонные (круглогодичного действия).

По характеру продукции:

- товар (материальное изделие);
- работа (ремонт помещений и др.);
- услуга (медицинское обслуживание, организация культурных мероприятий и т. д.).

По доминирующему фактору осуществления деятельности (виду затрат):

- трудоемкие;
- материалоемкие;
- энергоемкие;
- капиталоемкие;

- наукоемкие и др.

По участию иностранного капитала:

- совместные;

- иностранные.

Таким образом, каждое предприятие можно охарактеризовать по разным признакам и параметрам его деятельности, которые могут быть положены в основу стратегии его развития.

**1.3. Жизненный цикл предприятия.** Предприятие как субъект хозяйствования в процессе функционирования проходит различные стадии своего существования. Жизненный цикл предприятия представляет собой период жизни предприятия на рынке от момента его зарождения до момента окончательной ликвидации. В жизненном цикле предприятия выделяют следующие отчетливо выраженные этапы: создание предприятия, становление, реорганизация, реструктуризация, санация, банкротство и ликвидация.

*1 стадия - Создание предприятия.* О возникновении субъекта хозяйствования свидетельствует факт его регистрации в соответствующих органах исполнительной власти. Есть два способа регистрации — разрешительный и уведомительный. В национальном законодательстве указывается тот или иной подход, а также требования к учредительным и регистрационным документам

*2 стадия - Становление (закрепление на рынке).* Представляет собой наиболее сложный период в жизни предприятия. Из опыта рыночной экономики известно, что из числа зарегистрированных предприятий в период становления выдерживают конкуренцию около 40%, остальные становятся несостоятельными в первый год своего существования. По этой причине государство поддерживает малые, совместные и другие предприятия в соответствии с существующими национальными приоритетами и финансовыми возможностями. Основные льготы — уменьшение ставки налогообложения и налоговые каникулы.

*3 стадия - Стабилизация,* на которой стабилизируются основные показатели деятельности предприятия. В этот момент предприятие получает прибыли, объем которых в несколько раз превосходит все затраты, понесенные на создание и закрепление предприятия на рынке. В это время благоприятны вложения в развитие новых направлений деятельности или продуктов, инвестиционные вложения в перспективные отраслевые проекты.

*4 стадия - Реорганизация (с последующем восстановлением или ликвидацией предприятия),* представляет собой изменение организационной структуры управления в рамках действующего субъекта хо-

зяйствования или с последующей ликвидацией старого и регистрацией нового. Стадия характеризуется снижением показателей по основным показателям деятельности предприятия.

Особой формой реорганизации является реструктуризация предприятия с выделением самостоятельных субъектов хозяйствования или в юридических рамках существующего. Есть несколько точек зрения по вопросу сущности реструктуризации. В наиболее широком понимании реструктуризация предприятия — это процесс создания и использования механизмов, способствующих улучшению взаимопонимания управленческого и производственного потенциала и внешней среды. Эти механизмы могут быть внешними (формируются государственными органами) и внутренними (создаются самими предприятиями).

Существует несколько вариантов проведения реструктуризации: финансовая реструктуризация (активов, долгов и др.), реструктуризация бизнеса (совершенствование бизнес-процессов, применение современных информационных технологий, организационная реструктуризация через разукрупнение и слияние, проектирование эффективной системы управления и др.), а также физическая реструктуризация (модернизация производства).

Широкое распространение на начальном этапе рыночного формирования российской экономики получила реструктуризация в форме выделения структурных подразделений предприятия с самостоятельным балансом и расчетным счетом, но без образования юридического лица. Цель подобной управленческой процедуры — повышение эффективности производства путем перевода подразделения на коммерческий расчет с наделением имуществом и учетом прибылей и убытков.

Коммерческий расчет, как метод хозяйствования, при котором соизмеряются затраты и результаты деятельности предприятия, его производственных подразделений. Принципы коммерческого расчета следующие: самокупаемость, материальная ответственность и заинтересованность, оперативно-хозяйственная самостоятельность, контроль рублем и испытание конкурентностью. Основные предпосылки организации полного внутрифирменного коммерческого расчета или реструктуризации предприятия: возможность обособленного бухгалтерского учета имущества, прибылей и убытков; наличие нормирования и планирования, четкая система стимулирования персонала.

Санация - это финансовое оздоровление предприятия, необходимость которого возникает при угрозе экономической несостоятель-

ности. Санация проводится по инициативе собственника или кредиторов. Есть несколько путей санации.

1. Замена руководителя и управленческого персонала, поставивших предприятие в затруднительное финансовое положение. Если предприятие является потенциальным банкротом, может осуществляться внешнее управление, назначенное в судебном или внесудебном порядке. Антикризисный управляющий работает по контракту с собственником или назначается собранием кредиторов, выполняет одну или две задачи: обеспечить финансовое оздоровление или подготовить предприятие к ликвидации.
2. Продажа по суду или по соглашению кредиторов. При продаже экономически несостоятельного предприятия оно сохраняется в качестве действующего, но меняются собственники.
3. Обмен долгов на акции. В этой ситуации также меняются собственники. Однако кредиторы осторожно относятся к обмену долгов на акции неплатежеспособного предприятия, если у них нет уверенности в том, что оно вновь станет рентабельным и финансово устойчивым.
4. Привлечение инвестиций и выплаты кредиторам из будущих доходов фирмы — также встречается весьма редко.
5. Уступка требований третьим лицам, т. е. покупка долгов с последующей перепродажей за определенный процент со сделки. В любом случае для осуществления санации нужен бизнес-план и прогнозирование экономической ситуации в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Если санация не принесла ожидаемых результатов, проводится процедура банкротства. *Банкротство* — это удостоверенная судом полная неспособность субъекта хозяйствования оплатить свои финансовые обязательства. Банкротство рассматривается как экономическая и юридическая процедура ликвидации должника, продажи его имущества и расчета с кредиторами. Последовательность погашения долгов устанавливается национальным законодательством. Полнота удовлетворения финансовых обязательств зависит от суммы средств вырученных при продаже имущества банкрота.

*Ликвидация предприятия* — прекращение его деятельности и исключение из реестра государственной регистрации. Ликвидация происходит по причине банкротства или экономической несостоятельности, по решению собственника имущества либо по решению суда.

**1.4. Продукция предприятия.** Основу деятельности предприятий составляет производство продукции. Продукция предприятия представляет совокупность материально-вещественных благ и услуг, являющихся результатом производственного процесса и предназна-

ченных для удовлетворения тех или иных потребностей покупателей и извлечения предпринимательской прибыли.

Изготавливаемая на предприятии продукция на разных стадиях технологического процесса может находиться в виде незавершенного производства, полуфабриката или готового изделия (продукции). *Готовая продукция* — это изделия промышленного предприятия, которые завершены производством, соответствуют государственным стандартам или техническим условиям, приняты отделом технического контроля, снабжены документами, удостоверяющими качество, и предназначены для реализации на сторону.

*Полуфабрикаты* — это полупродукты, техническая обработка которых закончена в одном из производств (цехов) предприятия, но от доработки или переработки в смежном производстве (другом цехе) этого же предприятия или которые могут быть переданы для дальнейшей обработки на другие предприятия.

*Незавершенное производство* — это продукция, не получившая законченного вида в пределах производства, а также продукция, не проверенная и не сданная на склад готовой продукции.

Планирование и учет изготовленной продукции осуществляете в натуральных (физических) и стоимостных (денежных) измерителях. Измерителями объема продукции в натуральном выражении являются физические единицы (тонны, штуки, метры), условно-натуральные (тысячи условных банок, условные листы шифера и штуки кирпича) и двойные натуральные показатели (производство труб в тоннах и метрах, тканей — в метрах и квадратных метрах).

Объем продукции в стоимостном выражении определяется показателями: товарная продукция, валовая продукция, чистая продукция, реализованная продукция.

*Товарная продукция* — это стоимость продукции, предназначенной для реализации (готовой продукции, полуфабрикатов, работ и услуг производственного характера).

*Валовая продукция* — это сумма стоимости всех видов продукции, выработанной предприятием. Кроме элементов, входящих в состав товарной продукции, включает изменение остатков незавершенного производства на протяжении расчетного периода, стоимость сырья и материалов заказчика и некоторые другие элементы.

*Чистая продукция* характеризует вновь созданную стоимость в результате промышленно-производственной деятельности предприятия за определенный период. Она определяется вычитанием из объема валовой продукции материальных затрат и суммы амортизационных отчислений.

*Реализованная продукция* — это стоимость отпущенной на сторону продукции и оплаченной покупателем в отчетном периоде.

В условиях рыночных отношений продукция предприятия принимает форму товара. В условиях рынка главное — не просто произвести определенное количество продукции, а суметь удачно реализовать произведенное, получив максимально возможную прибыль. В самом общем значении *товаром* является все, что продается и покупается на рынке. Основу товарной массы составляют продукты труда и природы, предназначенные для обмена путем купли-продажи. Они могут быть представлены в форме материально-вещественного блага или услуги.

По определению Ф. Котлера *товар* — это физические объекты, услуги, любые символические частности и обстоятельства, т. е. все то, что может удовлетворить нужды и потребности, принести выгоду покупателю. Из этого определения следует, что современная экономическая теория и практика рассматривает товар не с позиций производителя, а с позиций потребителя, т. е. покупателя. С точки зрения потребителя товар представляет собой в первую очередь средство удовлетворения какой-либо его потребности.

Представленную в форме товара продукцию предприятия можно классифицировать по самым разнообразным признакам.

Деление товаров на стандартизированные, дифференцированные и фирменные основано на особенностях восприятия того или иного товара различными потребителями.

Под стандартизированным понимается товар, предлагаемый различными предприятиями, но воспринимаемый покупателями как однородный во всех случаях.

Под дифференцированным товаром — предлагаемый различными предприятиями и воспринимаемый покупателями как различный у каждого продавца.

Фирменным называется дифференцированный товар стандартного качества, который в стандартных количествах и упаковке продается под определенным наименованием на значительном сегменте рынка.

По степени долговечности товары классифицируют на товары длительного пользования (это материальные изделия, выдерживающие многократное использование, — холодильники, бытовая техника, одежда) и товары кратковременного пользования (изделия, полностью потребляемые за один или несколько циклов использования, — продукты, бытовая химия).

По покупательским привычкам потребителя выделяются товары повседневного спроса (которые, в свою очередь, подразделяются на

основные товары постоянного спроса, товары импульсивной покупки и товары для экстренных случаев), товары предварительного выбора, товары особого спроса и товары пассивного спроса.

Товарная классификация имеет значение для выбора правильной стратегии маркетинга по отдельным товарам и разработки эффективной товарной политики предприятия.

***Практические задания по 1 теме:***

1. Определите принадлежность организации, в которой Вы работаете или проходили практику, по признакам и параметрам классификаций. Заполните таблицу классификации предприятия (табл. 1):

Таблица 1. Принадлежность конкретной организации по классификациям

Юридическое название анализируемого предприятия:	
--	--

№	Признаки и параметры классификаций	Принадлежность организации
1.	По форме собственности	
2.	По организационно-правовой форме	
3.	По цели деятельности	
4.	По виду деятельности	
5.	По продолжительности производственного цикла	
6.	По потребляемому сырью	
7.	По количеству видов производимой продукции	
8.	По степени концентрации (размеру)	
9.	По характеру воздействия на предмет труда	
10.	По экономическому назначению продукции	
11.	По устойчивости производственного процесса во времени	
12.	По характеру продукции	
13.	По доминирующему фактору осуществления деятельности (виду затрат)	
14.	По участию иностранного капитала	

2. Определите по каким показателям определяется стадия жизненного цикла предприятия. Опишите, на какой стадии жизненного цикла находится организация, в которой Вы работаете или проходили практику.

## Тема 2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ (ФИРМ)

**2.1. Предприятие как юридическое лицо.** Экономическая реформа страны невозможна без соответствующих организационно-правовых структур, которые регламентируются государством через ГК РФ и других законодательные акты.

Понятия «предприятие» и «фирма» имеют общие и отличительные черты, и чем крупнее фирма, тем больше отличий. *Фирма* - юридически самостоятельная предпринимательская единица. Современная фирма включает, как правило, несколько предприятий. Если же фирма состоит из одного предприятия, то оба термина совпадают. В этом случае предприятие и фирма обозначают один и тот же объект экономической деятельности.

Предприятие - не только хозяйствующий субъект экономики, но и *юридическое лицо*. *Юридическим лицом* признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс. Предприятие как юридическое лицо подлежит государственной регистрации и действует либо на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора.

В уставе отражаются: организационная и правовая формы предприятия (фирмы); наименование; почтовый адрес; предмет и цель деятельности; уставной фонд; порядок распределения прибыли; органы контроля; перечень и местонахождение структурных единиц, входящих в состав фирмы; условия реорганизации и ликвидации.

В зависимости от целей деятельности всякое юридическое лицо относится к одной из двух категорий: коммерческая организация и некоммерческая организация.

Гражданский кодекс РФ вводит понятия «коммерческая организация» и «некоммерческая организация». *Коммерческая организация* преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. *Некоммерческая организация* не преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, и если получает прибыль, то она не распределяется между участниками организации.

**2.2. Характеристики основных организационно-правовых форм предприятия.** Ведущее место в рыночной экономике принадлежит коммерческим организациям, которые создаются в форме: хозяйственных товариществ; хозяйственных обществ; производственных кооперативов; государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Организационно-правовые формы предполагают различие предприятий по формам собственности, но это вместе с тем и различие их по статусу собственника применяемого капитала; по способу распределения прибыли и убытков; количеству участников данного хозяйствующего субъекта; по пределам имущественной ответственности; по источникам имущества; по формам управления.

*Полное товарищество.* Хозяйственными товариществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей или участников уставным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей или участников, а также произведенное впоследствии или приобретенное, является собственностью самого товарищества. Участники товарищества сохраняют в отношении этого имущества обязательственные права на получение доли дохода от деятельности товарищества.

Хозяйственные товарищества по ГК РФ могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитные товарищества). Эти две организационно-правовые формы имеют много общих черт.

Вкладом в имущество хозяйственного товарищества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права, либо иные права, имеющие денежную оценку.

Денежная оценка вклада участника хозяйственного товарищества производится по соглашению между участниками (учредителями) товарищества. Хозяйственные товарищества не вправе выпускать акции.

Члены хозяйственного товарищества имеют право участвовать в управлении делами товарищества, получать информацию о деятельности товарищества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией, принимать участие в распределении прибыли, получать в случае ликвидации товарищества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами. Участники хозяйственного товарищества могут иметь и другие права, предусмотренные учредительными документами товарищества.

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников или решением большинства

голосов, если это предусмотрено учредительным договором. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками обычно пропорционально их долям в уставном капитале. Если вследствие понесенных товариществом убытков стоимость его чистых активов станет меньше размеров его уставного капитала, полученная товариществом прибыль не распределяется между участниками до тех пор, пока стоимость чистых активов не превысит размер уставного капитала.

Такая организационно-правовая форма хозяйственного субъекта, как полное товарищество, в практике российского предпринимательства почти не встречается. Она непопулярна среди предпринимателей, потому что не устанавливает пределов их ответственности по долгам товарищества.

*Коммандитным товариществом* (товариществом на вере) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом. Такая организационно-правовая форма предприятия расширяет экономическую базу коммандитного товарищества, позволяет привлекать дополнительные капиталы, лиц, заинтересованных в выгодном помещении своих свободных денежных средств и материальных ресурсов, позволяет аккумулировать средства для крупных предпринимательских действий. Однако участники-вкладчики должны иметь доверие к тем, кому они передают свои средства, чтобы избежать потерь от неудачного ведения дела. Поэтому эта организационно-правовая форма и называется «товарищество на вере».

Коммандитное товарищество ликвидируется при выбытии всех участвовавших в нем вкладчиков, а также при наличии тех же условий, при которых ликвидируется полное товарищество. Оставшееся после ликвидации коммандитного товарищества имущество распределяется между полными товарищами и вкладчиками пропорционально их долям в уставном капитале товарищества.

*Общество с ограниченной ответственностью (ООО)*. Хозяйственными обществами признаются коммерческие организации с разделенным на вклады учредителей уставным (складчатым) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также произведенное и приобретенное хозяйством в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью. Государственные органы и орга-

ны местного самоуправления не вправе выступать участниками хозяйственных обществ.

В соответствии с ГК РФ вкладом в имущество хозяйственного общества любой организационно-правовой формы могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку. Таким образом, вкладом в уставный капитал, могут быть и исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, получившие в законодательстве обобщающее название «интеллектуальная собственность».

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденный одним или несколькими лицами хозяйствующий субъект (предприятие, учреждение, фирма), уставный капитал которого должен быть не менее стократной величины минимального размера заработной платы и разделен на доли, определенные учредительными документами. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

В учредительных документах отражаются порядок управления ООО; реорганизация и ликвидация общества с ограниченной ответственностью; порядок перехода доли в уставном капитале общества к другому лицу; выход участника общества с ограниченной ответственностью.

Высшим органом ООО является общее собрание его участников, которое избирает исполнительный орган (коллегиальный или единоличный), осуществляющий текущее руководство обществом. Единоличный орган управления обществом с ограниченной ответственностью может быть избран и не из числа его участников.

Специфическими основными правами участника ООО, отличающимися его правовое положение от правового положения в других хозяйственных обществах и товариществах, являются: право участника в любое время выйти из общества, независимо от согласия других его участников и самого общества; право продать или уступить свою долю в уставном капитале общества в порядке, предусмотренном Законом и уставом.

Общество с ограниченной ответственностью получило широкое распространение, так как имеет ряд преимуществ:

1. В деятельности общества могут участвовать от одного до пятидесяти физических или юридических лиц, причем как коммерческих, так и некоммерческих.
2. Организационно-правовая форма общества весьма привлекательна

для предпринимателей как раз отсутствием ответственности участников по долгам общества.

3. Обществу с ограниченной ответственностью хотя и запрещено выпускать акции, но разрешено выпускать облигации для привлечения дополнительных средств на сумму, не превышающую размер уставного капитала либо величину обеспечения, предоставленного обществу для этих целей третьими лицами.

4. Каждый участник может в любой момент выйти из состава общества. При этом выходящему из общества участнику должны быть выплачены: доля прибыли, причитающаяся ему по итогам работы общества; стоимость его вклада в уставный фонд общества и стоимость части имущества общества, пропорциональная этому вкладу, т. е. выплата стоимости внесенного им вклада и приращения.

5. С согласия общества наследник (правопреемник) участника также становится участником общества. В случае несогласия участников ему выплачивается денежная компенсация в размере выплат, причитающихся умершему участнику.

6. Кредитор одного из участников общества при недостаточности иного имущества участника для покрытия его долгов вправе обратиться с иском на его долю в ООО. По требованию кредитора общество обязано выплатить действительную стоимость долга участника-должника. Таким образом, доля участника общества в уставном капитале является его всевозрастающим резервом, повышающим его платежеспособность и надежность как предпринимателя.

7. Участник может быть исключен из общества с ограниченной ответственностью только по решению суда, что защищает его от административного произвола руководства общества.

8. Прием новых членов осуществляется только с согласия всех членов ООО, что препятствует появлению в обществе нежелательных участников.

Обществом с *дополнительной ответственностью* признается учрежденное одним или несколькими лицами общество. Уставный капитал так же, как и общества с ограниченной ответственностью, разделен на доли определенных размеров. Однако ответственность участников такого общества расширена до уровня ответственности полного товарищества — участники солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества своим имуществом в одинаковых для всех кратном размере к стоимости их вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

*Акционерное общество (АО).* Большие масштабы производства требуют иных организационно-правовых форм, позволяющих привлечь и использовать значительно большие капиталы. Такому возможно- сти имеют акционерные общества.

Акционерным обществом признается коммерческая орга- низация, уставный капитал, который разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им вкладов.

Акционерное общество считается созданным как юридическое лицо с момента его регистрации. Общество создается без ограничения срока, если иное не установлено его уставом.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, но не отвечает по обязательствам своих акционеров.

Общество имеет свое фирменное наименование, которое долж- но содержать указание на его организационно-правовую форму (за- крытое акционерное общество или открытое акционерное общество). Общество вправе иметь полное и сокращенное наименование на рус- ском языке, иностранных языках и языках народов РФ.

Акционерное общество может быть *открытым* или *закрытым*, что отражается в его уставе. Акционеры открытого общества могут от- чуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров этого общества. Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу. От- крытое общество вправе проводить закрытую подписку на выпускае- мые им акции. Число акционеров открытого общества не ограничива- ется.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного, заранее определенного круга лиц, признается закрытым обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акцио- неры закрытого общества имеют преимущественное право приобрете- ния акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

*Производственным кооперативом* признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производ- ственной или иной хозяйственной деятельности (переработка, сбыт про- дукции, выполнение работ, торговля, оказание услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (уча-

стниками) имущественных паевых взносов. Производственный кооператив является коммерческой организацией.

Решение о создании кооператива принимает учредительное собрание, которое утверждает устав и выбирает органы управления.

Уставный капитал кооператива составляет не менее 100 минимальных размеров месячной оплаты труда. Каждый член кооператива должен внести паевой взнос в виде денежных средств или иного имущества. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен уставом.

Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов.

Производственный кооператив как организационно-правовая форма имеет определенные преимущества:

1. Прием в члены кооператива и выход членов из кооператива гораздо проще, чем из товарищества или общества, и осуществляется по решению общего собрания на основе заявления участника.

2. С согласия кооператива его член может передать свой пай третьему лицу, которое в этом случае принимается в члены кооператива, а продавец выходит из его состава.

3. Как и участник ООО, член кооператива вправе в любое время выйти из него, предупредив об этом председателя за две недели и при выходе получить: заработную плату, если работал по трудовому договору; причитающуюся ему долю прибыли (дивиденд); стоимость его вклада в уставный фонд.

4. По решению общего собрания кооператива может создаваться неделимый паевой фонд, который не включается в пай членов кооператива. Этот фонд не подлежит разделу в случае выхода члена из состава кооператива, на него не может быть обращено взыскание по долгам члена кооператива.

5. Права члена кооператива аналогичны правам участника общества с ограниченной ответственностью, однако при решении вопросов на общем собрании каждый член кооператива имеет только один голос независимо от размера пая. Следовательно, проводить свою политику на общем собрании членов кооператива предприниматель может только через своих единомышленников, тогда как в хозяйственных обществах количество голосов, как правило, определяется размером вклада в уставный капитал, и наличие контрольного пакета обеспечивает доминирующее влияние, навязывание своей воли.

Обычно недостатком кооператива считают то, что члены кооператива несут субсидиарную ответственность по его долгам.

*Унитарным предприятием* признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Особенность унитарного предприятия в том, что его имущество неделимо, оно не может быть распределено по окладам (долям, паям) между работниками предприятия.

Устав унитарного предприятия содержит, помимо сведений, обязательных для любого юридического лица, сведения о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования.

В форме унитарных предприятий могут быть созданы только *государственные и муниципальные предприятия*, следовательно, имущество такого предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит ему на правах хозяйственного ведения или оперативного управления. При этом фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества. Возглавляет унитарное предприятие руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным собственником органом и им подотчетен.

Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, при этом не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Различают два вида унитарного предприятия: унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения; унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления. Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления, которые утверждают устав предприятия.

Размер уставного фонда унитарного предприятия не может быть менее суммы, определенной законодательством о государственных и муниципальных унитарных предприятиях.

### ***Практические задания по 2 теме:***

1. Перечислите основные различия между фирмой и предприятием.
2. Пользуясь материалами учебного пособия и ГК РФ, опишите организационно-правовую форму организации, в которой Вы работаете или проходили практику. Выделите преимущества и ограничения данной организационно-правовой формы.
3. Приведите примеры организаций, имеющих подобную организационно-правовую форму.

### Тема 3. КАДРЫ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

**3.1. Кадры предприятия и их классификация.** В обеспечении эффективности функционирования производственного предприятия, к какому бы типу собственности оно ни относилось, ключевая роль принадлежит человеческому фактору — работающим на нем людям. Соответственно велико значение правильного их комплектования.

Основной (штатный) состав постоянных работников предприятия (учреждения, организации) называют производственными кадрами. За рубежом для обозначения этого понятия более распространен другой термин — персонал. Теперь он официально принят и в России, хотя остается и несколько иной смысловой оттенок, по-прежнему характеризуя принадлежность работника к определенной профессиональной группе — технический персонал, обслуживающий персонал и т.п.

Информацию о состоянии производственных кадров используют для многих целей: решения вопросов налогообложения; отнесения организации к малым предприятиям; выявления наиболее эффективной структуры; рационализации кадрового состава; обеспечения необходимой подготовки, как по объему, так и по квалификации, и для многих других.

Весь производственный персонал делят на рабочих, руководителей, специалистов и других служащих.

К рабочим относят людей, непосредственно занятых в производстве материальных ценностей, а также занятых обслуживанием этого производства и оказанием материальных услуг.

Руководителями считают работников, занимающих должности руководителей организаций и их структурных подразделений.

В группу специалистов включают работников, выполняющих инженерно-технические, экономические и другие подобные работы (администраторы, бухгалтеры, диспетчеры, инспектора, агрономы, художники, экономисты, учителя и т.п.).

Служащими считают работников, осуществляющих подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание. Примером других специалистов могут служить должности архивариусов, делопроизводителей, секретарей-машинисток и т.п.

Персоналом, занятым в неосновной деятельности, считают работников таких структурных подразделений, которые совершенно не связаны с профильной деятельностью предприятия. Число таких подразделений бывает довольно значительным. К примеру, в число неосновных подразделений входят учреждения здравоохранения (здрав-

пункты, санатории-профилактории и т. п.), оздоровительные и отдыха, физической культуры и т.д.

В зависимости от поставленных целей, различаются разновидности структурного деления производственных кадров. В частности, разделение персонала по признакам: функциональному, профессионально-квалификационному, возрастному, по стажу, половому, образовательному и т.д. Каждая из таких структур характеризует состав и количественные соотношения выделенных классификационных групп категорий работающих.

Высокие требования предъявляются к руководителям. Их непосредственной обязанностью является принятие производственно-хозяйственных решений, нередко определяющих судьбу предприятия. Поэтому для включения в эту группу отбирают специалистов, обладающих солидным производственным и жизненным опытом, в совершенстве владеющих современными методами организации производства, труда и управления, способных обеспечить высокую экономическую эффективность принимаемых решений. Естественно, для этого необходимы, помимо технологии, техники и экономики, достаточно глубокие знания психологии, социологии, конфликтологии, информатики, кредитно-финансовой политики и т.п. Руководителей должна отличать высокая интеллектуальная и общая культура.

Это относится и к специалистам высшего и среднего звена. Именно они готовят решения, всесторонне обосновывая их, проводя исследования, расчеты и производственные эксперименты.

**3.2. Производительность труда как главный фактор эффективности производства.** Одним из объективных показателей, определяющих рациональность использования имеющихся на предприятии кадровых ресурсов, является производительность труда.

Органами статистики показателей производительности труда из числа отчетных снизило внимание руководителей и специалистов к этому важному фактору производственно-хозяйственной деятельности. Ведь от уровня производительности труда зависит в значительной степени и объем произведенной продукции, и необходимая численность производственного персонала, его заработная плата, себестоимость продукции, уровень фондоотдачи и, в конечном счете, доход предприятия.

Под *производительностью труда* подразумевают количество продукции, изготавливаемой в единицу рабочего времени, или затраты рабочего времени на производство единицы продукции.

Индивидуальная производительность труда в повседневной практике больше известна под названием «выработка». Она учитывает только живой труд, непосредственно затраченный на изготовление продук-

ции, и рассчитывается, как правило, на одного работающего в соответствующую единицу времени (год, месяц и т. д.). Часто выработку измеряют не в единицах продукции, а в норма-часах.

Производительность общественного труда отличается от индивидуальной тем, что учитывает затраты как живого труда, так и прошлого, овеществленного в оборудовании, орудиях труда, сырье, материалах, энергоносителях и т. п. Причем удельный вес овеществленной части производительности труда непрерывно, в связи с научно-техническим прогрессом, увеличивается, но абсолютная величина суммы затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции уменьшается. В уменьшении затрат живого труда состоит суть научно-технического прогресса, а в общем сокращении затрат труда — сущность повышения производительности общественного труда.

В зависимости от способа измерения объема изготовленной продукции различают три способа определения производительности труда: натуральный, трудовой и стоимостный.

Натуральный метод измерения производительности труда — наиболее достоверный и, на первый взгляд, простой. По нему объем продукции количественно выражают в натуральных единицах — штуках, тоннах, метрах и т. п. Если производится несколько видов или марок однородной продукции, отличающейся своими характеристиками, то ее объемы измеряют в условно-учетных единицах, отражающих полезность продукции. Различные виды энергоносителей, например, приводят к одному измерителю путем пересчета их теплотворной способности.

При изготовлении разнородной продукции, при расчете производительности труда по группе предприятий, в объединениях, отраслях и межотраслевых комплексах используют стоимостный способ измерения объемов произведенной продукции, т.е. учета их в денежном выражении. При этом стоимость продукции в оптовых ценах делят на среднесписочную численность промышленно-производственного персонала.

В зависимости от целей и задач расчета производительности труда используют различные способы определения самой стоимости: по валовой продукции, по товарной, реализованной, чистой, условно-чистой и т.д. Большое влияние на величину производительности труда, исчисленной стоимостным способом, оказывает изменение доли кооперированных поставок, полуфабрикатов и комплектующих изделий. При ее увеличении снижаются собственные затраты труда, а показатель производительности труда необоснованно завышается, к тому же доля, как правило, учитывается многократно. В итоге полученные

данные оказываются малопригодными для аналитической работы. Поэтому настойчиво предпринимаются попытки освободиться от овеществленной части производительности труда. Прибегают к расчету производительности труда по объему чистой продукции, в которой не учитывают стоимость сырья, материалов и комплектующих изделий. Используют показатель нормативно-чистой продукции, в которой через нормативы учитывают затраты различных видов труда и их динамику.

При внутрифирменном (заводском) планировании получил широкое распространение трудовой метод расчета производительности труда. Он предусматривает измерение объема выпущенной и незавершенной производством продукции в норма-часах, которые относят к фактическим затратам рабочего времени на его изготовление. Применяют там, где затруднительно использовать натуральный и стоимостный методы. Однако для анализа динамики показателей при этом необходимы стабильные в рассматриваемом периоде нормы труда (что, отметим, противоречит сущности самих норм).

Различными могут быть подходы при расчете производительности труда и при определении затрат рабочего времени на изготовление продукции. В зависимости от принятых единиц рабочего времени различают часовую, дневную, месячную, квартальную и годовую производительность труда.

Часовую производительность труда получают делением годового выпуска продукции на число часов, отработанных в течение года всеми рабочими. Дневная производительность труда может быть получена делением объема продукции, полученного за определенный период времени, на число дней, его составляющих. Показатели часовой и дневной производительности труда характеризуют работу не всех категорий работающих, а только рабочих, так как учет рабочего времени в часах и днях ведут только для них. Для оценки эффективности работы всего промышленно-производственного персонала определяют годовую, квартальную и месячную производительность труда. Каждый из этих показателей зависит от степени использования рабочего времени и структуры работающих, и может быть использован для выявления резервов улучшения организации и повышения эффективности производства. Ни один из способов оценки производительности труда не является в настоящее время общепризнанным. Каждый из них имеет как достоинства, так и недостатки. Поэтому в аналитической работе используют систему различных показателей производительности труда.

Важное место в такой системе занимает показатель, обратный производительности труда, — трудоемкость продукции. Под ним подразумевают затраты рабочего времени на производство единицы продукции. Различают трудоемкости: технологическую, обслуживания производства, производственную, управления производством и полную.

Технологическая трудоемкость включает все затраты труда основных рабочих. Трудоемкость обслуживания производства определяется затратами труда вспомогательных и обслуживающих рабочих. Производственная трудоемкость представляет собой сумму первых двух. Затраты труда руководителей и специалистов характеризуют трудоемкость управления производством. Совокупность всех названных трудоемкостей называют полной трудоемкостью. Любая из них может быть нормативной, плановой и фактической.

Производительность труда и трудоемкость продукции, представляя собой две стороны одной медали, существенно дополняют информативно друг друга. Если первая показывает результативность, то вторая — его затратность в смысле расходования главного производственного ресурса — рабочей силы.

Существующие темпы роста общественной производительности труда недостаточны для нормального социально-экономического развития страны. Для их повышения необходимо принять меры по более полному использованию резервов роста производительности труда.

**3.3. Количественная и качественные характеристики кадрового состава организации.** Кадровый состав, или персонал, предприятия и его изменения можно оценить при помощи определенных количественных, качественных характеристик и показателей эффективности.

*Количественная характеристика трудовых ресурсов предприятия* определяется следующими показателями:

- списочная численность — это численность работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников;
- явочная численность — это количество работников списочного состава, явившихся на работу;
- среднесписочная численность работников — определяет численность работников за определенный период. Она применяется для расчета производительности труда, средней заработной платы, коэффициента оборота, текучести кадров и ряда других показателей. Определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные и

выходные дни, и деления полученной суммы на количество календарных дней месяца.

*Качественная характеристика трудовых ресурсов предприятия* определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности его работников для достижения целей предприятия. Качественные характеристики персонала предприятия и качество труда оценить сложнее.

Профессия — это особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков. Специальность — вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков.

Работники каждой профессии и специальности различаются уровнем квалификации, т. е. степенью овладения той или иной профессией или специальностью, которая отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях. Тарифные разряды и категории — это одновременно и показатели, характеризующие степень сложности работ.

*Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия* измеряется такими показателями, как производительность и трудоемкость.

#### **3.4. Факторы и резервы роста производительности труда.**

При изучении вопросов производительности труда необходимо рассмотреть факторы роста и резервы производительности труда, т.к. они также составляют количественную и качественную характеристику труда.

Факторы роста производительности труда — это движущие силы или причины, под влиянием которых изменяется ее уровень и динамика. В качестве таких факторов выступают: технический прогресс, совершенствование организации производства, управления и труда и др.

На уровне предприятия можно выделить группы факторов роста производительности труда: регионально-экономические, экономико-географические, факторы структурных сдвигов, факторы ускорения НТП, организационные и социальные. Дадим перечень составляющих каждого фактора.

1. Регионально-экономические: природно-климатические условия, их изменения; сбалансированность рабочих мест и трудовых ресурсов.

2. Экономико-географические факторы: освоенность района месторождения; наличие местных строительных материалов; наличие

свободных ресурсов рабочей силы, электроэнергии, воды; рельеф местности; расстояние до коммуникаций и т.п.

3. Факторы структурных сдвигов — сдвиги в изменении доли покупных изделий и полуфабрикатов, относительное сокращение численности работающих в связи с ростом объемов производства.

4. Факторы ускорения НТП: внедрение новых поколений высокоэффективной техники; применение прогрессивных базовых технологий, использование автоматизированных систем в проектировании; применение современных ЭВМ; внедрение гибких переналаживаемых производств и т.д.

5. Организационные факторы — совершенствование управления и организации производства, внедрение современных форм организации и стимулирования труда.

6. Социальные факторы: сокращение объемов монотонного, вредного и тяжелого труда; улучшение условий труда; факторы социального партнерства.

Под *резервным ростом производительности труда* на предприятии подразумеваются имеющиеся, но еще не использованные возможности ее повышения за счет факторов.

Все резервы роста производительности труда дифференцируются по времени и месту их выявления и использования.

По времени использования различают текущие и перспективные резервы. По месту выявления и использования — отраслевые, межотраслевые и внутрипроизводственные. Таким образом, предприятие, учитывая и влияя на количественные и качественные показатели кадрового состава предприятия, факторы и резервы производительности труда, сможет реализовать поставленные цели.

### ***Практические задания по 3 теме:***

*Задача 1.* Определите среднесписочную численность работников за квартал, если организация имела среднесписочную численность работников в январе – 620 человек, в феврале – 640 и в марте 690 человек.

*Задача 2.* Среднесписочное число работающих на предприятии за отчетный год 4 тыс. человек, в том числе работающих – 3400, служащих – 600 человек. За истекший год принято на работу 800 человек, в том числе рабочих – 760, служащих – 40 человек. За тот же год уволено 900 человек, в том числе рабочих – 850, служащих 50 человек.

Определите: оборот кадров по приему; оборот кадров по выбытию; общий оборот кадров; коэффициент постоянства кадров.

## **Тема 4. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ (ФИРМЕ)**

**4.1. Понятие цены и ее функции.** В условиях рыночной экономики значение цены огромно, она определяет структуру и объем производства, движение материальных потоков, распределение товарной массы. Цена оказывает влияние на массу прибыли, рентабельность продукции и производства, и в конечном счете, на уровень развития экономики.

*Цена* - денежное выражение стоимости товара, работы или услуги или сумма денег, которую покупатель уплачивает продавцу на основе взаимной договоренности.

*Стоимость товара* определяется спросом и предложением и в конечном итоге воплощенным в нем трудом, признанным обществом. На товарном рынке цены, как правило, не совпадают со стоимостью товаров. Отклонения цен от стоимости определяются собственниками товаров, государством и выполняемыми функциями товаров.

Собственники влияют на изменение цен объективно (снижение затрат) и субъективно (несовершенная конкуренция, монополия).

Государство регулирует цены на некоторые виды товаров путем установления пределов рентабельности, налоговой системы и пошлинами.

*Основные функции цен;*

- функция сбалансированности спроса и предложения;
- планово-учетная функция (цены на установленную дату);
- стимулирующая функция (воздействие на производство и потребление);
- распределительная функция (распределение и перераспределение национального дохода);
- функция рационального размещения производства (продажа).

**4.2. Ценовая политика предприятия (фирмы).** *Ценовая политика предприятия* - важнейшая часть маркетинговой политики, состоящая в установлении (определении) цен, обеспечивающих выживание в рыночных условиях, и включающая выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы предприятия, выбор ценовых стратегий и другие аспекты управления.

Выделяют три основные цели ценовой политики:

1) обеспечение выживаемости предприятия в условиях конкуренции (поддержание объем сбыта и доли рынка через использование заниженных цен);

2) максимизация прибыли (оценка спроса и издержек и установление цен обеспечивающих прибыль);

3) удержание рынка (сохранение существующего положения предприятия).

Ценовая политика предприятия зависит от типа рынка. Выделяют 4 типа рынков, для каждого из которых имеют место свои характерные особенности в области ценообразования предприятия (таблица 2).

Таблица 2. Влияние вида рынка на ценообразование

Тип рынка	Характеристика рынка	Характерные особенности установления цен
Рынок чистой конкуренции	Много продавцов стандартной продукции или схожего товарного продукта	Цены, как правило, единые, товары реализуются по сложившейся рыночной цене
Рынок монополистической конкуренции	Много продавцов дифференцированной продукции	Наличие широкого диапазона цен в условиях рыночного предложения разных вариантов товаров. Цены устанавливаются в зависимости от цели предприятия, издержек, цен на товары конкурентов, выбранного метода ценообразования
Рынок олигополистической конкуренции	Мало продавцов стандартной продукции	Цены могут быть едиными или разными в зависимости от стратегии предприятия: максимизация цены при высоком уровне качества продукции, низкие цены при невысоком качестве продукции, стратегии изъятия, стратегии пульсации
Чистая монополия	Один продавец необходимой продукции	Высокая доля государственного вмешательства в ценообразование; цена может быть ниже себестоимости (если товар важен для большого числа покупателей с низкими доходами), очень высокой для сокращения потребления или изъятия части высоких доходов, при этом рассчитывается покрытие издержек или получение высокой прибыли

**4.3. Процесс ценообразования на предприятии (фирме) и методы ценообразования.** Ценообразование - это комплексный процесс, в котором необходимо учитывать большое количество факторов: политику и задачи предприятия, результаты маркетинговых исследова-

ний, действия конкурентов, психологию потребителей, действующее законодательство и другие нормативно-правовые акты.

Установление цен включает следующие этапы:

- 1 этап - постановка задач ценообразования;
- 2 этап - определение спроса;
- 3 этап - определение издержек производства;
- 4 этап - анализ цен и товаров конкурентов;
- 5 этап - выбор метода ценообразования;
- 6 этап - установление цены.

*Основными задачами* ценообразования могут быть: обеспечение выживаемости предприятия; максимизация текущей прибыли; завоевание лидерства на рынке; завоевание лидерства по показателям качества.

Можно выделить следующие принципы ценообразования:

- 1) ориентация цен на внутренние факторы (издержки производства): цена должна обеспечить возмещение затрат и получение прибыли в количестве, необходимом для развития предприятия; цена определяется эффективностью использования факторов производства;
- 2) ориентация цен на внешние факторы (спрос, предложение, потребительские свойства товаров и т.д.): выше спрос - выше цена; выше предложение - ниже цена; выше потребительские свойства - выше цена;
- 3) комбинированный (внутренние факторы определяют кривую предложения, внешние - спроса).

Выбор метода ценообразования зависит от основной ориентации - либо на производство, либо на рыночный спрос. Наиболее распространенными методами ценообразования на предприятии являются:

- метод «средние издержки плюс прибыль»;
- метод анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли;
- метод установления цены на основе ощущаемой ценности товара;
- метод установления цены на основе уровня текущих цен;
- метод установления цены на основе закрытых торгов и др.

*Метод «средние издержки плюс прибыль»* предполагает начисление определенной наценки на себестоимость товара. Данный метод не позволяет предприятию выйти на оптимальную для него цену, т.к. не учитывает текущий спрос и конкуренцию.

*Метод расчета цен на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли* предполагает использование графика безубыточности и установление такой цены, которая позволит получить желаемый объем прибыли на вложенный капитал. Точку безубыточности можно рассчитать по формуле:

$$P \times X = F + (V \times X),$$

где,  $X$  - безубыточный объем производства (количество товарных единиц),

$P$  - цена товарной единицы,

$F$  - постоянные издержки,

$V$  - переменные издержки на единицу товарной продукции.

*Метод установления цены на основе ощущаемой ценности товара* в современных условиях все больше число предприятий используют этот метод. Основным фактором ценообразования считаются не издержки, а покупательское восприятие товара и его потребительской ценности.

При этом необходимо определить, какой товар является ценным (нужным) для покупателя. И.П. Денисова в работе «Цены и ценообразование» приводит четыре существующих суждения по этому поводу:

1. Целесообразно разграничивать осознанную ценность и возможную. Осознанная - та, которую покупатель признает сейчас. Возможная - та, которая может быть навязана покупателю в произведенном продукте. Заинтересованность покупателя - это задача рынка (сбыта).
2. Ценность продукта может выражаться по-разному различными группами покупателей или различными сегментами.
3. Фактором, влияющим на значимость товара для покупателя, является сама цена. Покупатели часто трактуют цену как оценку продавцом значимости товара.
4. Фактором при установлении значимости товара для покупателя является выбор, доступный потенциальному покупателю. У потребителя всегда есть выбор покупать у различных продавцов или вообще ничего не покупать.

При данном методе предприятие исходит из того, что потребитель определяет соотношение между ценностью товара и его ценой и сравнивает это соотношение с такими же показателями для аналогичных товаров, выпускаемых другими предприятиями.

*Методом установления цены на основе уровня текущих цен*, назначая цену на свой товар, предприятие ориентируется на цены конкурентов и мало внимания обращает на показатели собственных издержек или спроса. Цена может устанавливаться на уровне, выше или ниже уровня основных конкурентов.

*Метод установления цены на основе закрытых торгов* применяется в процессе конкурентной борьбы, когда предприятие желает завоевать контракт, а это возможно при условии, если запрашиваемая цена ниже, чем у других продавцов. Цена не должна опускаться ниже себестоимости, т.к. предприятие вместо прибыли будет иметь убыток.

**4.4. Элементы формирования цены и виды цен.** Рыночная цена формируется под влиянием ряда факторов, а именно, спроса и предложения, издержек производства, цен конкурентов и др.

Спрос на товар определяет верхний уровень цены, которую может установить предприятие. *Спрос* - это количество товаров (работ, услуг), которое потребители готовы и желают приобрести по данной цене, в данный период и на определенном рынке. Определение спроса на товар, работу или услугу зависит от его вида. Существует два вида спроса: *конкурирующий* (когда есть товар - заменитель) и *совмещенный* (когда один товар дополняет потребление другого). Во всех случаях влияют вкусы покупателей, их доходы, общее число покупателей, цена товара и инфляционные ожидания.

Валовые издержки производства (сумма постоянных и переменных издержек) определяют минимальную ее величину.

Также существенное влияние на цену оказывает поведение конкурентов и цены на их продукцию. Формирование различных видов цены, ее основные элементы представлены в таблице 3.

Таблица 3. Основные элементы цены при формировании цен

Элементы цен									
Цена изготовителя		Косвенные налоги		Посредническая надбавка			Торговая надбавка		
Полная себестоимость изготовления и реализации	Прибыль	Акциз	Налог на добавленную стоимость	Издержки (себестоимость) посредника	Прибыль посредника	НДС на цену посредника	Издержки торговых организаций	Прибыль торговых организаций	НДС на цену торговых организаций
Оптовая цена посредника									
Розничная цена									

В зависимости от особенностей производимой продукции, участников процесса производства, обслуживаемой сферы товарного обращения цены подразделяются на следующие основные виды:

- оптовые цены на продукцию промышленности;
- розничные цены;
- закупочные цены;
- цены на продукцию строительства;

- тарифы на грузовые и пассажирские перевозки;
- тарифы на услуги, оказываемые домашним хозяйствам, физическим и юридическим лицам;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот (экспортные и импортные цены).

*Оптовые цены на продукцию промышленности* - цены, по которым продается и покупается продукция промышленных предприятий независимо от форм собственности крупными партиями в порядке оптового оборота. В составе оптовых цен на продукцию промышленности различают оптовые (отпускные) цены предприятия и оптовые цены промышленности.

*Оптовая цена предприятия (отпускная цена)* - цена изготовителя продукции, по которой предприятие реализует произведенную продукцию другим предприятиям или оптово-сбытовым организациям. Оптовая цена предприятия должна возместить собственные издержки производства и обращения и обеспечить получение нормальной прибыли, позволяющей выживать и развиваться в рыночных условиях. Однако это не означает полной гарантии получения прибыли. Предприятия в конкретных обстоятельствах может иметь сверхприбыль, или же убыток.

Оптовая (отпускная) цена предприятия включает себестоимость, прибыль, акциз (по подакцизным товарам), налог на добавленную стоимость. Разновидность оптовой цены предприятия - трансфертная цена, которая используется при осуществлении расчетов между подразделениями одного и того же предприятия. Трансфертные цены широко используются в коммерческих операциях между филиалами транснациональных компаний. Использование этих цен позволяет повышать конкурентоспособность фирм на рынке, если идти по пути их снижения на сырье, материалы, комплектующие изделия, поставляемые дочерними предприятиями.

*Оптовая цена промышленности* - это цена, по которой предприятия и организации-потребители оплачивают продукцию оптовым снабженческо-сбытовым структурам. Она включает оптовую цену предприятия, снабженческо-сбытовую (оптовую) наценку или скидку и дополнительную часть налога на добавленную стоимость. Снабженческо-сбытовая наценка призвана возместить затраты снабженческо-сбытовых (оптовых) организаций и обеспечить им получение прибыли и по существу является ценой на услугу по снабжению и сбыту товара.

Разновидность оптовой цены промышленности является *биржевая цена*. Она формируется на базе биржевой котировки и надбавок (скидок) в зависимости от качества товара, удаленности пункта назна-

чения от месторасположения поставщика. Размер биржевой цены фиксируется биржевым контрактом.

*Розничными* называются цены, по которым население, предприятия и организации приобретают товары (как правило, в малом количестве) в сфере розничной и оптово-розничной торговли для конечного или промежуточного потребления.

Разновидность розничной цены - *аукционная цена*. Это цена товара проданного на аукционе. Она выше розничной т.к. отражает уникальные и редкие свойства и признаки товаров.

*Закупочные цены* - это оптовые цены, по которым реализуется сельскохозяйственная продукция предприятиями, фермерами и домашними хозяйствами. На практике эти цены трансформируются в средние цены фактической реализации. Они по своей существу являются договорными или свободными ценами, складывающимися в зависимости от соотношения спроса и предложения на оптовом рынке сельскохозяйственной продукции.

*Цены на продукцию строительства* выступают в виде сметной стоимости строительно-монтажных работ и готовых строительных объектов, договорных и прейскурантных цен на продукцию строительства. Сметные цены - это своеобразные оптовые цены, используемые в капитальном строительстве.

*Тарифы на грузовые и пассажирские перевозки* - это плата за перемещение грузов и пассажиров, взимаемая транспортными органами с грузоотправителей и населения. В его состав включаются издержки и прибыль транспортных организаций, а так же НДС.

*Цены на услуги* называют тарифами или расценками. Примерами тарифов являются уровень оплаты коммунальных и бытовых услуг, плата за услуги электросвязи и т.д. они включают себестоимость, прибыль и НДС.

*Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот*, ориентируются на цены основных мировых рынков. На экспортируемые товары государством могут устанавливаться специальные цены и надбавки к ним. Цены на импортируемые товары устанавливаются на основе контрактной стоимости с включением расходов по закупке и доставке товаров до границы в валюте страны экспортера. Импортная стоимость пересчитывается в рублях по официальному курсу ЦБ России, а затем к ней добавляются таможенная пошлина, акцизы, НДС и другие платежи. Розничные цены на импортные товары устанавливаются внутри страны под влиянием спроса и предложения.

*Анализ цен и товаров конкурентов* позволяет выбрать ценовую стратегию предприятия. Это может быть стратегия дифференцирован-

ного, конкурентного, ассортиментного ценообразования, ценовая стратегия скидки на вторичном рынке, стратегия периодической скидки, случайной скидки, географии сбыта, продажи «в наборе», «в комплекте» и т.д.

#### **4.5. Организация ценообразования на предприятии (фирме).**

Организация ценообразования включает определение лиц или подразделений внутри организации, устанавливающих цены. Очевидно, что разные лица могут придерживаться разных подходов к определению цены. Скажем, сотрудники экономических служб предприятия тяготеют к установлению предельно высоких цен, а сотрудники служб маркетинга исповедуют при определении цены большую ориентацию на мнение потребителей и рыночную конъюнктуру, т.е. проявляют в ценообразовании большую гибкость.

К числу внешних факторов относятся тип рынка; оценка соотношения между ценой и ценностью продукта, осуществляемая потребителем; конкуренция; экономическая ситуация; государственное регулирование; возможная реакция посредников.

Тип рынка, на котором реализуются продукты организации, также влияет на цену.

В конце концов, является или нет цена правильной, решает потребитель. Поэтому хорошее ценообразование начинается с выявления потребностей и оценок соотношения между ценой и ценностью продукта.

Большое влияние на выбор покупателя оказывают так называемые *первичные цены*, т.е. цены, которые действуют на достаточно широком рыночном пространстве в течение относительно длительного периода времени. В данном случае, поскольку цена воспринимается потребителем как первичная, на ее величину рыночные позиции производителя не оказывают влияния. Даже при незначительном повышении цены можно ожидать существенного снижения продаж. Для этого нужно, прежде всего, изменить мнения потребителей о привычных ценах — например, путем коренного улучшения качества товара, его упаковки и дизайна.

На политику в области ценообразования сильное влияние оказывают цены конкурентов и их возможная реакция на изменение цен на рынке. Отсюда следует, что *изучение цен конкурентов* — важный элемент деятельности в области ценообразования. Когда в основу цены кладется цена конкурентов, издержки или спрос перестают быть решающими факторами, особенно когда сложно измерить эластичность последнего, т. е. определить влияние изменения цены на спрос.

В данном случае могут использоваться следующие методы ценообразования.

1. Исходя из сложившихся на рынке традиций ценообразования.
2. Следование за ценами рыночного лидера.

В первом случае - цены определяются при условии, что каждый продавец данного рынка устанавливает цены, уважая обычаи ценообразования и уровень цен, сложившиеся на рынке. Если производитель улучшил качество товара и/ или повысил уровень предоставляемых услуг, он вправе установить более высокую цену. Такой метод ценообразования обычно используется на рынке недифференцированных массовых товаров (металл, зерно, сахар, цемент и т. п.).

Во втором случае - производитель определяет свои цены исходя из цен рыночного лидера, лидерство которого определяется такими важными показателями, как наибольшая рыночная доля, качество продукта, его престижность и т. п. Так как рыночные позиции других участников рынка слабее позиций рыночного лидера, то цены, ими устанавливаемые, обычно ниже цен лидера. В результате производители, даже специально не договариваясь, продают товары в определенном, как бы согласованном диапазоне цен.

Такой подход используется в борьбе за получение выгодных контрактов. В этом случае учет издержек, мнения потребителей отходят на второй план, а побеждает тот, кто предложил более низкую цену за выполнение контрактных работ по сравнению с конкурентами.

Очевидно, что при определении цены одновременно используются совместно рассмотренные три подхода, хотя удельный вес каждого из них может быть различным.

Ценообразование в случае, если продукт является частью продуктивной номенклатуры, обладает своей спецификой. При этом организация стремится установить цены, максимизирующие суммарную прибыль. Для данного случая выделяют *пять стратегий ценообразования*.

1. Выстраивание ценовых рядов. Речь идет об установлении одинаковой цены для подобных продуктов одной продуктовой линии, маю отличающихся по себестоимости и по оценкам их свойств покупателями. Часто в пределах одной продуктовой линии выпускается несколько групп однотипных продуктов — от простых и дешевых до сложных и дорогих.

Выстраивание ценового ряда — это установление ограниченного числа цен для выбранных групп товаров. Такой подход упрощает потребителям выбор нужного товара, так как они в пределах одного ценового ряда исключают из числа оцениваемых факторов цену това-

ра. Выстраивание ценовых рядов основано на предположении, что спрос в пределах одной группы продуктов неэластичен. Если цены являются привлекательными, потребители сконцентрируют свое внимание, на выборе покупок, не обращая внимания на незначительное изменение цен.

2. Одновременное установление цен как на основной продукт, так и на дополняющие или вспомогательные продукты, например, достаточно дешевый автомобиль доукомплектовывается за дополнительную цену определенным оборудованием.

3. Установление низкой цены на основной продукт и завышенной цены на обязательный сопутствующий продукт, например, на бритвенный станок и лезвия к нему — «завлекающее ценообразование».

4. Установление предельно низкой, бесприбыльной цены на малоценные побочные продукты, получаемые, например, при переработке мяса. Поскольку отделение от мяса жил, пленки и т. п. увеличивает стоимость самого мяса, то продажа этих побочных продуктов дает возможность уменьшить цену на основной продукт.

5. Пакетное ценообразование, когда продавец объединяет несколько продуктов, предлагая их по суммарной уменьшенной цене.

В сфере услуг возможно определение цены в два этапа, когда цена услуги разделяется на фиксированную и переменные части. Фиксированная часть предполагает установление «непугающей» цены за суточное проживание в гостинице. Переменная часть учитывает затраты на дополнительные услуги; суммарная стоимость проживания может существенно превышать рекламируемую цену проживания.

Цена, устанавливаемая на товар, зависит также от характера сопутствующих услуг и от того, включается или нет стоимость этих услуг в цену товара.

*Определение цены на новый продукт.* Особого подхода требует определение цены на продукты, находящиеся на начальном этапе своего жизненного цикла, т.е. на новые продукты. Если новый продукт является подлинной новинкой, защищенной патентом, то организация может выбирать между ценообразованием на основе «снятия сливок с рынка» и ценообразованием с целью проникновения на рынок.

Первый подход характеризуется тем, что на новый продукт устанавливается высокая цена, дающая возможность получить высокую прибыль с сегментов, готовых платить эту цену; организация осуществляет не очень объемные, но прибыльные продажи. Данный подход возможно использовать, когда:

1) высокие качество продукта и его имидж способствуют установле-

нию высокой цены, и достаточное количество покупателей готово его купить за эту цену;

2) повышенные издержки производства небольших объемов продукта не столь высоки;

3) отсутствует возможность легкого выхода на рынок конкурентов, реализующих данный продукт по более низким ценам

Второй подход характеризуется установлением на новый продукт низкой цены, необходимой для привлечения большого числа покупателей и завоевания значительной рыночной доли. Применению второго подхода благоприятствуют следующие факторы:

1) рынок должен быть высокочувствительным к цене, и низкая цена способствует его расширению;

2) с ростом объемов сбыта производственные издержки и издержки в распределительной системе сокращаются; низкая цена не привлекательна для конкурентов.

Если новый продукт не является принципиально новым, а в чем-то (например, в упаковке, дизайне) превосходит существующие продукты, в основу выбора ценовой стратегии ложится позиционирование данного продукта по качеству к цене.

*Установление цены продаж.* Базисные, прейскурантные цены обычно изменяют с учетом различий между клиентами и условий продажи. В этой связи используют следующие стратегии корректировки цен: ценовые скидки, дискриминационное ценообразование, ценообразование по психологическому принципу, стимулирующее ценообразование, ценообразование по географическому принципу.

Цена может корректироваться через систему ценовых скидок. Ценовая скидка предоставляется производителем оптовым и розничным торговцам, другим клиентам в течение определенного периода времени.

Используют следующие виды ценовых скидок:

- скидки за оплату наличными — снижение цены покупателям, оперативно оплачивающим счета;

- скидка за количество закупаемого товара — снижение цены покупателям, закупающим товар в больших количествах;

- функциональные скидки — снижение цены для организаций системы товародвижения, выполняющих определенные функции по продаже товара, его хранению и др.;

- сезонные скидки — скидки для покупателей, совершающих внесезонные покупки;

- уменьшения прейскурантной цены на новый товар при условии сдачи старого.

Введение временной ценовой скидки может быть обусловлено необходимостью противостоять ценовой политике конкурента или появлению нового товара.

Ценовая скидка может предоставляться производителями оптовым и розничным торговцам для того, чтобы они каким-то образом уделяли особое внимание определенным товарам. Прежде всего, при этом выделяют поддержку рекламной деятельности, компенсирующую затраты торговцев на рекламу, поддержку демонстрационной деятельности, компенсирующую затраты на создание специальных демонстрационных средств.

Характер цены зависит от цели предприятия на рынке: стимулировать потребителя к дополнительному объему покупок или ценой психологически повлиять на его выбор, выйти в «нишу» конкурента, учесть в цене условия контракта продажи и др.

Стимулирующее ценообразование — временное назначение цены ниже прейскурантной цены, иногда — ниже себестоимости, с целью активизации продажи на коротком интервале времени. Осуществляется для привлечения покупателей, которые наряду с дешевыми товарами могут купить товары, имеющие обычные наценки, а также для снижения товарных запасов.

Дискриминационное ценообразование — продажа товара или услуга по двум или более разным ценам вне зависимости от издержек. Установление дискриминационных цен осуществляется в разных формах:

- 1) в зависимости от сегмента покупателей — разные покупатели платят за один и тот же товар разные деньги;
- 2) в зависимости от варианта товара — разные версии товара продаются по разным ценам, но без учета разницы в издержках;
- 3) с учетом местонахождения — товар продается по разной цене в разных местах, хотя издержки для этих мест одинаковы, например, цена театральных билетов различна для разных мест в зале;
- 4) с учетом времени — цены меняются в зависимости от сезона, дня недели и даже часа суток.

Ценообразование по психологическому принципу основано на том, что при определении цены учитываются не только экономические, но и психологические факторы. Например, исследования показали, что потребители воспринимают более дорогие товары как более высококачественные, особенно когда они не в состоянии проверить качество товара. Существуют так называемые справочные цены, которые покупатель держит в уме и использует их при поиске какого-то товара (квалифицированный покупатель хорошо знает, какая цена на

определенный товар относится к категории высокой или низкой). Производители и продавцы могут активно воздействовать на формирование справочных цен.

Ценообразование по географическому принципу предполагает установление разных цен для потребителей в разных частях страны. Доставка товаров в отдаленные районы предполагает более высокие транспортные издержки, чем в близлежащие к производителю районы, и, соответственно, более высокие цены. Однако перекладывать на покупателей отдаленных районов повышенные транспортные издержки не всегда целесообразно, так как это может привести к потере клиентуры, особенно когда ближе расположены другие производители-конкуренты.

Выделяют следующие пять стратегий корректировки цен по географическому принципу: ценообразование на основе цены FOB, ценообразование на основе единой цены доставки, зональное ценообразование, ценообразование на основе базисного пункта и ценообразование с оплатой доставки товара.

Ценообразование на основе цены FOB, где FOB означает — франко-борт судна (*FOB – free on board*). При этом методе в цену реализации включаются цена самого товара, а также транспортные и другие расходы до момента его доставки на борт судна в порту отгрузки; продавец должен за счет своих средств доставить и погрузить товар на борт судна. Дальнейшие расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения в стране импорта, лежат на покупателе. При продаже товаров на условиях FOB эти расходы не включаются и их цену.

Ценообразование с единой ценой доставки — установление для всех клиентов единой цены с включенными в нее расходами по доставке вне зависимости от месторасположения клиентов; полная противоположность ценообразованию на основе цены FOB.

Зональное ценообразование предполагает разделение рынка на несколько географических зон. Для потребителей каждой географической зоны устанавливается единая цена вне зависимости от их расположения в пределах данной зоны.

Ценообразование на основе *базисного пункта* — продавец выбирает какой-то город в качестве базисного пункта и определяет для всех клиентов стоимость транспортировки от этого города вне зависимости от того, из какого пункта в действительности происходит отгрузка товара. Данный подход к определению цены транспортировки приводит к повышению суммарной цены для потребителей, близко расположенных к производителю, и к снижению — для отдаленных потребителей.

*Ценообразование с оплатой доставки товара* — продавец для активизации бизнеса частично или полностью принимает на себя фактические расходы по доставке товаров.

Выделяют следующие главные направления проведения маркетинговых исследований по изучению цены:

- 1) изучение фактически сложившихся рыночных цен;
- 2) изучение ценовой политики конкурентов (ее гибкость или ценовая дискриминация, т. е. реагирование на новые рыночные условия, различие для разных рыночных сегментов и потребителей, изменение цен по времени; назначение цен на новые товары; использование ценовых скидок и надбавок; соотношение цены и качества товара);
- 3) изучение изменения направлений и степени регулирования цен со стороны государственных и муниципальных органов власти;
- 4) в рыночной экономике потребитель деньгами «голосует» за тот или иной товар, поэтому изучение эластичности спроса к цене является важным и наиболее сложным направлением маркетинговых исследований.

Можно выделить девять причинных факторов, определяющих чувствительность потребителей к цене. Ниже дается краткая характеристика этим факторам. Кроме того, приводятся вопросы, которые задаются потребителям при изучении данной проблемы.

1. Эффект уникальной ценности. Покупатели не так чувствительны к цене, если товар обладает особыми, уникальными свойствами.

- Обладает ли товар одним или несколькими осязаемыми или неосязаемыми уникальными свойствами, отличающими его от товаров-конкурентов?
- Какую ценность придают потребители этим особым качествам?

2. Эффект осведомленности об аналогах. Покупатели менее чувствительны к цене, если не знают о существовании аналогов.

- Какие альтернативы имеются у покупателя в той же товарной категории или среди других товаров, выполняющих ту же функцию?
- В какой мере потенциальные покупатели извещены о существовании этих товаров-заменителей?

3. Эффект трудности сравнения. Покупатели менее чувствительны к цене, если товары плохо поддаются сравнению.

- Насколько покупателям трудно сравнивать товары по ценам?
- Не является ли товар настолько сложным, что для проведения таких сравнений нужно привлекать специалистов?

- Возможно ли прямое сравнение с ценами на товары-заменители? Нет ли у них различий в размерах, ассортименте, сочетаниях и т.д.?

4. Эффект суммарных затрат. Покупатели менее чувствительны к цене, если цена товара составляет лишь небольшую долю их дохода.

- Насколько значительны расходы покупателя на товар, как в абсолютной цене, так и в доле располагаемых им денежных средств?

5. Эффект конечной пользы. Покупатели тем менее чувствительны к цене, чем меньшую долю составляет цена товара в общих расходах и в получении конечного результата.

- Какую выгоду ищут покупатели конечного товара?

- В какой мере покупатель конечного товара чувствителен к его цене?

- Какую долю составляет цена промежуточного товара в полной цене конечного товара?

6. Эффект распределения затрат. Покупатели менее чувствительны к цене товара, если они делят ее с другими.

- Уплачивает ли покупатель сам полную цену товара?

- Если нет, то какую долю цены он реально уплачивает?

7. Эффект безвозвратных инвестиций. Покупатели менее чувствительны к цене товара, если он применяется совместно с ранее приобретенным основным товаром, представляющим безвозвратные расходы.

- Применяется ли товар в сочетании с основным товаром, который уже куплен и представляет для покупателя безвозвратные инвестиции?

8. Эффект связи цены и качества. Покупатели не так чувствительны к цене, если товар вызывает сильные ассоциации с качеством, престижем, эксклюзивностью.

- Является ли престижный имидж важным атрибутом товаров данного типа?

- Повысится ли ценность товара, если повышение его цены приведет к исключению определенной группы людей из числа пользователей?

- Существуют ли надежные индикаторы, чтобы оценить качество товара еще до покупки?

- Если качество товара окажется недостаточно высоким, сколько серьезной будет потеря для покупателя?

9. Эффект запаса. Покупатели менее чувствительны к цене, ее у них нет возможности создать запас товара.

- Располагают ли покупатели достаточными запасами товара?

- Считают ли они, что нынешний уровень цены установлен только временно?

Эти факторы чувствительности к цене применимы как к решениям о приобретении товара определенной категории, так и к выбору

конкретной марки. Клиенты с низкой чувствительностью к цене обычно обладают одной или несколькими из следующих характеристик: цена продаваемого товара составляет лишь малую часть в цене конечного продукта клиента или в его бюджете закупок; потери от использования товара низкого качества высоки по сравнению с его ценой; использование товара может привести к значительной экономии или улучшить результаты, полученные клиентом; клиент реализует стратегию повышенного качества, в которую приобретаемый товар вносит существенный вклад; клиенту нужен специфический товар, например, изготавливаемый по индивидуальному заказу; клиенты находятся в хорошем финансовом положении; клиент плохо осведомлен о рыночной конъюнктуре; в мотивацию члена закупочного центра, принимающего решение о покупке, не входит минимизация расходов.

Очевидно, что эти поведенческие характеристики и приоритетные характеристики имеют большое значение при определении ценовой политики и поэтому могут являться предметом специальных маркетинговых исследований.

#### ***Практические задания по 4 теме:***

**Задача 3.** Определите сумму акциза, подлежащего уплате в бюджет производителем от реализации товара, долю его в розничной цене и проанализируйте структуру цены, если розничная цена единицы товара составила 4000 руб., оптовая торговая надбавка - 5%, розничная торговая надбавка - 15%, ставка НДС - 20%.

**Задача 4.** Определите оптовую (отпускную) цену на товар, если себестоимость его выпуска — 600 руб. за единицу, приемлемая для производителя рентабельность - 20% к затратам, ставка акциза - 15%, ставка НДС - 20%.

**Задача 5.** Определите возможную рентабельность производства товара, если по условиям реализации он может успешно продаваться по розничной цене не выше 100 руб. за единицу. Обычная торговая скидка для аналогичной продукции - 15%, посредническая скидка - 10%, ставка НДС - 20% (16,67%). Себестоимость изготовления товара - 50 руб.

**Задача 6.** Определите эффективность производства товара, если розничная цена составляет 8 руб. за 0,5 литра. Производитель поставляет товар в организацию розничной торговли, которая применяет торговую скидку в размере 25%. Товар облагается акцизом по твердой став-

ке 72 коп. за 1 литр. Издержки производства составляют 4,1 руб. на 0,5 литра.

*Задача 7.* Определите размер посреднической надбавки в процентах к оптовой цене, если известно, что продукция реализуется в розничный магазин через оптового посредника по цене 18,7 руб. за единицу в количестве 120 шт. Издержки обращения оптового посредника составляют 328,8 руб. Рентабельность - 30% к издержкам обращения. Ставка НДС - 20%.

*Задача 8.* Материальные затраты обувной фабрики в отчетном квартале составили 80 млн. руб. Добавленная стоимость к материальным затратам в отпускной цене продукции составила 950%. Определите косвенные налоги, уплачиваемые за квартал фабрикой в госбюджет. (Справочно: ставка акциза на обувные изделия 30%. Ставка НДС - 20%.)

*Задача 9.* Швейное предприятие реализует магазину партию из 40 изделий на сумму 22 000 руб., включая НДС на сумму 22 000 руб. При этом израсходованные при пошиве ткани, отделочные материалы, фурнитура были приобретены швейным предприятием у поставщиков на сумму 7000 руб., включая НДС - 1167 руб. Определите: добавленную на шейном предприятии стоимость в расчете на единицу продукции.

*Задача 10.* Предприятие выпускает кровельное покрытие. Себестоимость изготовления 1 м<sup>2</sup> покрытия 80 руб. Приемлемая для производителя рентабельность - 20% к затратам. Ежемесячный объем производства 9 тыс. метров. Рассчитайте чистую прибыль от реализации продукции при условии 100% сбыта выпущенной продукции.

## **Тема 5. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА И НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ**

**5.1. Экономическая сущность основных средств (фондов) и нематериальных активов.** Производственный процесс осуществляется при участии трех элементов: средств труда, предметов труда и трудовой деятельности человека.

Критерием отнесения имущества к основным средствам является срок их полезного использования и стоимость.

Имущество, не отвечающее этому критерию, не относится к основным средствам и учитывается в составе оборотных средств.

Если производственные средства как элемент процесса труда либо непосредственно участвуют в изготовлении продукции (машины, оборудование и др.), либо создают условия для трудового процесса (здания, сооружения и др.), либо служат для хранения, перемещения предметов труда (склады, транспортные средства и др.), то основные производственные средства имеют в основном социальное назначение. Они не участвуют в производственном процессе, а удовлетворяют социальные потребности человека (жилые дома, помещения и оборудование сферы культуры, образования, здравоохранения, спорта и др.). Возмещение стоимости производственных основных фондов, находящихся в ведении трудовых коллективов, осуществляется из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

В связи с реформированием российской экономики значительно возросло привлечение и использование нематериальных активов, в состав которых входят активы по интеллектуальной собственности.

К нематериальным активам, используемым в течение длительного периода времени (свыше одного года) в хозяйственной деятельности и приносящим доход, относятся права, возникающие из: авторских и иных договоров на произведения науки, литературы, искусства и объекты смежных прав, на программы ЭВМ, базы данных и др.; патентов на изобретения, промышленные образцы, селекционные достижения; свидетельств на полезные модели, товарные знаки и знаки обслуживания и лицензионных договоров на их использование; прав на «ноу-хау» и др.

Кроме того, к нематериальным активам относятся права пользования земельными участками, природными ресурсами.

Основные средства и нематериальные активы в процессе использования изнашиваются (теряют актуальность), и их стоимость погашается путем начисления износа (амортизационной стоимости) и

списания на издержки производства в течение нормативного срока их полезного использования по нормам амортизации.

**5.2. Классификация и оценка основных средств и нематериальных активов.** В соответствии с назначением в производственном процессе и правилами учета отдельные элементы основных средств (фондов) группируются в относительно однородные группы при помощи натуральных показателей. Эта группировка основных фондов по определенным признакам называется классификацией.

По ПБУ определение первоначальной, восстановительной, остаточной стоимости основных фондов, суммы начисленной амортизации в бухгалтерском учете осуществляется с использованием следующей классификации:

- 1) здания;
- 2) сооружения;
- 3) рабочие и силовые машины и оборудование;
- 4) измерительные и регулирующие приборы и устройства;
- 5) транспортные средства;
- 6) вычислительная техника всех видов и классов;
- 7) инструменты, приспособления, оснастка;
- 8) производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности;
- 9) земельные участки, многолетние насаждения;
- 10) рабочий, продуктивный и племенной скот и прочие основные средства.

К основным средствам относятся также капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы) и в арендованные объекты основных средств.

В составе основных средств учитываются находящиеся в собственности организации земельные участки и объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

В зависимости от роли, выполняемой основными средствами в производственном процессе, они подразделяются на активные и пассивные. Машины и оборудование, транспортные средства, вычислительная техника, инструменты принимают непосредственное участие в технологических процессах и поэтому относятся к активно действующей части основных фондов. Другие группы основных фондов способны выполнению производственных функций и относятся к пассивной части (здания, сооружения, передаточные устройства и инвентарь).

Учет и планирование воспроизводства основных средств (фондов) осуществляется как в стоимостных, так и в натуральных показа-

телях, поскольку основные фонды в процессе производства выступают и как носители стоимости, и как совокупность определенных трудов.

*Стоимостная (денежная) оценка* основных средств необходима для анализа их динамики, установления величины износа, реновационных начислений, расчета себестоимости продукции или услуг, определения степени эффективности использования (уровня рентабельности) и в конечном итоге — функционирования хозяйственного расчета.

Оценка основных средств в *натуральных показателях* необходима для расчета производственной мощности, определения технологического и возрастного состава основных фондов, а также для планирования предупредительного ремонта и модернизации.

Стоимостная оценка основных средств осуществляется по первоначальной стоимости (цене приобретения без налога на добавленную стоимость), по восстановительной и остаточной стоимости.

*Первоначальная стоимость основных средств* представляет собой стоимость их приобретения, транспортировки и монтажа или строительства по сложившимся на тот период ценам.

От первоначальной стоимости рассчитывается сумма амортизации на реновацию (полное восстановление).

Под *восстановительной стоимостью* основных средств следует понимать стоимость их воспроизводства в современных условиях, т.е. в ценах их приобретения на момент переоценки.

Под *остаточной стоимостью* понимают первоначальную или восстановительную стоимость за вычетом стоимости износа основных средств и нематериальных активов.

Под *износом основных средств и нематериальных активов* следует понимать постепенную утрату ими своей стоимости или полезного использования с соответствующим переносом ее на издержки производства. Различают физический и моральный износ основных средств.

Физический износ представляет собой утрату основными фондами своих производственно-технических качеств в процессе эксплуатации и влияния природно-климатических условий. На размеры физического износа основных фондов в процессе их использования влияет ряд факторов:

- а) степень нагрузки основных фондов в производственном процессе;
- б) качество основных фондов;
- в) особенности технологического процесса и степень защиты основных фондов от влияния внешних условий;
- г) квалификация рабочих и отношение их к основным фондам;
- д) качество ухода за основными фондами.

Для определения физического износа основных фондов применяют два метода расчетов. Один из них основывается на сопоставлении физических и нормативных сроков службы или объемов работ, другой — на данных о техническом состоянии средств труда, устанавливаемых в процессе обследования.

Коэффициент физического износа по объему работ можно установить лишь по тем инвентарным объектам, которые обладают определенной производительностью (машины, станки). Этот коэффициент можно определить по формуле:

$$И = \frac{T_{\phi} \times П_{\phi}}{T_n \times П_n} \times 100\%,$$

где,  $И$  - процент физического износа;

$T_{\phi}$  - количество лет, фактически отработанных машиной;

$П_{\phi}$  - среднее количество продукции, фактически выработанной за год;

$П_n$  - готовая производственная мощность (или нормативная производительность труда);

$T_n$  - нормативный срок службы.

*Физический износ* отдельных инвентарных объектов можно определить и по сроку службы. Этот метод применим ко всем видам силовых фондов. Исходя из того допущения, что физический износ происходит равномерно в течение всего срока службы средств труда, коэффициент этого износа может быть определен по формуле:

$$И = \frac{T_{\phi}}{T_n} \times 100\%,$$

где,  $T_{\phi}$  - фактический срок службы средств труда;

$T_n$  - нормативный срок службы.

По характеру физического износа и периоду обновления основные производственные фонды делятся на следующие группы:

- сооружения высокой прочности — плотины, дамбы, тоннели и т.д., они отличаются медленным износом и подвергаются частичному капитальному ремонту через большие промежутки времени;
- здания, сооружения, машины, у которых снашиваются отдельные части, периодически восстанавливаемые путем капитального ремонта;
- некоторые виды машин (автомобили, тракторы, комбайны и т.д.) элементы и части которых по мере износа подвергаются систематическому возобновлению и замене новыми (кроме основных конструкций);
- некоторые виды сооружений и передаточные устройства (железнодорожные и трамвайные пути, электросети и т.д.), обновление которых происходит непрерывно, посредством полной замены всех элементов и частей;
- аппаратура, оборудование и инструменты, подлежащие полной

замене по истечении срока службы.

Основные производственные фонды претерпевают не только физический, но и моральный износ. *Моральный износ* проявляется в потере экономической эффективности и целесообразности использования основных производственных фондов до истечения срока полного физического износа. При этом потеря стоимости происходит независимо от того, участвовали основные производственные фонды в производственном процессе или нет.

При рассмотрении морального износа второго вида выделяют частичный и полный износ, а также его скрытую форму.

Частичный моральный износ — это частичная потеря потребительной стоимости и стоимости машины. Постепенно увеличивающиеся его размеры на отдельных операциях могут достичь таких значений, когда окажется целесообразным использовать машину на других операциях, в иных условиях производства, где она будет еще достаточно эффективной.

Полный моральный износ — это полное обесценивание машины, когда ее дальнейшая эксплуатация в любых условиях убыточна. Вероятна ситуация, когда неубыточные операции еще возможны, но они реализуются на более производительных машинах. Устаревшую машину разбирают на запасные части или списывают в металлолом.

В процессе функционирования основных фондов наступает их предельный физический и моральный износ и потребность замены новыми. Механизм переноса части стоимости основных фондов на вновь созданный продукт носит название *амортизации* и позволяет ко времени полного износа накопить денежные средства для воспроизводства.

Объектами для начисления амортизации являются объекты находящиеся в организации на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления. Амортизационные отчисления производятся с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта к бухгалтерскому учету до полного погашения стоимости объекта либо списания этого объекта в связи с прекращением права собственности или иного вещного права.

Предприятие применяет линейный метод начисления амортизации к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в восьмую-десятую амортизационные группы, независимо от сроков ввода на эксплуатацию этих объектов.

К остальным основным средствам предприятие вправе применять, любой из указанных методов. Выбранный предприятием метод начисления амортизации применяется в отношении объекта амортизи-

руемого имущества, входящего в состав соответствующей амортизационной группы, и не может быть изменен в течение всего периода начисления амортизации по этому объекту.

Начисление амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества осуществляется в соответствии с нормой амортизации, определенной для данного объекта исходя из его срока полезного использования.

При применении линейного метода сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение его первоначальной (восстановительной) стоимости и нормы амортизации, определенной для данного объекта.

Норма амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества при применении линейного метода определяется по формуле:

$$K = n \times 100\%,$$

где,  $K$  - норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта амортизируемого имущества;

$n$  - срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

При применении нелинейного метода сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение остаточной стоимости объекта амортизируемого имущества и нормы амортизации, определенной для данного объекта.

Норма амортизации объекта амортизируемого имущества при применении нелинейного метода определяется по формуле:

$$K = n \times 100\%,$$

где,  $K$  - норма амортизации в процентах к остаточной стоимости, применяемая к данному объекту амортизируемого имущества;

$n$  - срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

Нематериальные активы отражаются в учете в сумме затрат на приобретение, включая расходы по их доведению до состояния, в котором они пригодны к использованию в хозяйственном обороте, и переносят равномерно (ежемесячно) свою первоначальную стоимость на издержки производства или обращения по нормам, определяемым на предприятии, исходя из установленного срока их использования.

**5.3. Показатели и пути улучшения использования основных средств.** Повышение уровня использования основных фондов является и той из важнейших задач экономического развития страны. Эффективное использование основных фондов промышленности оказы-

вает непосредственное воздействие на все стороны расширенного воспроизводства.

Уровень использования основных фондов оказывает непосредственное влияние на: а) объем капитальных вложений; б) соотношение между национальным доходом и фондом накопления; в) темпы развития производства средств производства и производства предметов потребления; г) степень использования трудовых ресурсов страны и производительность их труда; д) качество выпускаемой продукции; е) рост материального благосостояния трудящихся.

Повышение эффективности использования основных фондов оказывает существенное влияние на основные технико-экономические показатели работы промышленных предприятий (объем производства, прибыль, рентабельность).

Критерий экономической эффективности использования основных фондов определяют как получение какого-либо вида эффекта (например, роста производительности общественного труда, увеличения национального дохода) либо той или иной формы отношения данного эффекта к основным фондам.

Критерием эффективности использования основных фондов на перспективный период является повышение производительности труда. На текущий период критерием служит отношение национального дохода к стоимости основных фондов. Критерием эффективности использования основных фондов на предприятии является рентабельность производства, которая рассчитывается как отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных фондов и нормируемых оборотных средств.

Показатели использования основных фондов могут быть разбиты на три основные группы:

1) натуральные технико-экономические показатели использования оборудования, среди них: коэффициент сменности оборудования; показатели степени вовлечения наличного оборудования в производство; показатель интенсивного (по мощности) и экстенсивного (по времени) использования оборудования;

2) показатели, характеризующие степень использования производственных мощностей и производственных площадей. Эти показатели могут быть стоимостными, условно-натуральными и натуральными. Так, в сернокислотном производстве производительность башни определяется количеством серной кислоты в переводе на 100% крепость. В доменном производстве — коэффициент использования полезного объема печи (КИПО); в сталеплавильном производстве — съём стали с 1 кв. метра площади сталеплавильных агрегатов; в про-

катном — часовая производительность стана; в угольной промышленности — производительность врубовых машин (в тоннах); в машиностроении — выработка продукции на одну машину или на 1 кв. метр производственной площади за единицу времени;

3) стоимостные показатели использования основных фондов, обобщающими стоимостными показателями использования основных фондов являются фондоотдача, прибыль, рентабельность. На тех предприятиях, где возможно и целесообразно исчисление объема продукции в натуральном выражении, показатель фондоотдачи можно определять в соответствующих натуральных или условно-натуральных единицах измерения.

Ниже приведены показатели, характеризующие уровень использования основных фондов:

- коэффициент сменности ( $K_c$ ):

$$K_c = \frac{T_{см}}{B}, \quad K_c = \frac{T_{пр}}{T_{э}}$$

где,  $T_{см}$  - общее количество отработанных станко-смен за сутки;

$B$  - количество установленного оборудования;

$T_{пр}$  - прогрессивная трудоемкость работ, час;

$T_{э}$  - эффективный фонд времени оборудования в одну смену, час.

- фондоотдача ( $\Phi_o$ ), руб.:

$$\Phi_o = \frac{П_{вал}}{C_{ф}}$$

где,  $П_{вал}$  - стоимость валовой продукции;

$C_{ф}$  - стоимость основных производственных фондов.

Или:

$$\Phi_o = \frac{НПЧ}{C_{ф}}$$

где, НПЧ - стоимость нормативной чистой продукции.

- фондоемкость ( $\Phi_e$ ), руб.:

$$\Phi_e = \frac{1}{\Phi_o},$$

- рентабельность основных производственных фондов (в %):

$$P_o = \frac{\Pi}{C_{ф}} \times 100\%,$$

где,  $\Pi$  - балансовая прибыль, руб.

- фондовооруженность рабочих, ( $\Phi_p$ ), руб.

$$\Phi_p = \frac{C_{ф}}{Ч_{ср}},$$

где,  $Ч_{ср}$  - среднесписочная численность рабочих.

Из ряда перечисленных показателей наибольший интерес представляют коэффициент сменности и фондоотдача.

Фондоотдача — важнейший обобщающий показатель использования основных фондов. В наиболее общем виде она свидетельствует о том, насколько эффективно используются производственные здания, сооружения, передаточные устройства, силовые и рабочие машины и оборудование — все без исключения группы основных фондов.

Уровень и динамика фондоотдачи характеризуются совокупными влияниями технических, технологических, организационных и экономических факторов — с одной стороны, формирующих масштабы, техническое и технологическое совершенство и уровень использования основных производственных фондов, а с другой стороны, определяющих объем и структуру производства (цена, количество, качество и ассортимент продукции, трудоемкость изделий и т.д.).

С точки зрения использования основных производственных фондов, развитие общественного производства может осуществляться двумя путями: фондосберегающим и фондоемким. При фондосберегающем типе производства фонды растут медленнее, чем выпуск продукции. Фондоотдача в этом случае повышается. При фондоемком типе производства стоимость основных производственных фондов увеличивается быстрее, чем происходит рост продукции. В этом случае фондоотдача снижается.

Общество заинтересовано в обеспечении фондосберегающего пути развития. Во-первых, увеличение производства продукции при тех же фондах равносильно расширению производства без создания новых фондов, в результате чего экономятся капитальные вложения. Во-вторых, при росте фондоотдачи за счет увеличения выпуска продукции при том же количестве фондов сокращается количество общественного труда на единицу продукции. В-третьих, сокращение затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции и рост фондоотдачи снижают себестоимость, повышают рентабельность производства.

Однако в длительный период времени наблюдается снижение фондоотдачи в народном хозяйстве в целом и в отдельных отраслях промышленного производства.

Учитывая настоятельную необходимость и историческую неизбежность повышения социально-экономической эффективности производственного потенциала, включая основные фонды, следует определить основные пути, идя которыми можно ожидать всестороннего оживления промышленного производства. Главным можно назвать путь немедленного налаживания традиционных кооперированных связей и установления новых, как с ближним, так и с дальним зарубежьем.

Одним из основных путей улучшения использования основных фондов и повышения фондоотдачи является техническое совершенствование и модернизация оборудования.

Важным резервом роста фондоотдачи является увеличение количества и удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося на предприятиях, и повышение интенсивности его работы. Показателем интенсивности использования оборудования является количество продукции или выполняемой работы в единицу времени (час, смена, сутки) на единицу оборудования. Более интенсивное использование оборудования в единицу времени достигается путем: а) совершенствования технологии и обеспечения непрерывно-поточного производства; б) увеличения разовой загрузки оборудования (например, веса слитка, прокатываемого на блюминге); в) увеличения скорости обработки материала (например, скорости резания металла); г) тщательной подготовки и обеспечения соответствия качества сырья, полуфабрикатов и материалов требованиям технологического процесса и качеству изготавливаемой продукции; д) обеспечения устойчивой и равномерной работы по графику, без простоев, рывков и штурмовщины, на высоком уровне производительности.

В комплексе мер, способствующих улучшению использования основных фондов, существенное значение имеет правильное применение экономических рычагов и стимулов. На это же направлены совершенствование оперативного планирования, автоматизированный учет работы и всесторонний анализ использования средств труда. Повышению фондоотдачи, несомненно, способствуют повышение квалификации работников, а также материальное и моральное поощрение работающих за бережное и эффективное использование техники.

**5.4. Основные производственные фонды предприятия** — это стоимостное выражение средств труда, которые участвуют во многих производственных циклах, сохраняя свою натуральную форму. Главным определяющим признаком основных фондов выступает способ перенесения стоимости на продукт: постепенно - в течение ряда производственных циклов, частями — по мере износ.

Износ основных фондов учитывается по установленным нормам амортизации, сумма которой включается в себестоимость продукции. После реализации продукции начисленный износ накапливается в особом амортизационном фонде, которые теоретически предназначается для новых капитальных вложений. Таким образом, единовременно авансированная стоимость в уставный капитал в части основного капитала совершает постоянный кругооборот, переходя из денежной

формы в натуральную, в товарную и снова в денежную. В этом заключается экономическая сущность основных фондов.

*Основные средства предприятия* — это денежная оценка средств труда, отражающихся в балансе предприятия. В нормативных материалах они определяются как часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управления организации в течение периода, превышающего 12 мес. или обычный операционный цикл, если он превышает 12 мес.

Процесс воспроизводства основного капитала представляет собой основу жизнедеятельности и эффективности производства. Его движение регулируется и контролируется на всех уровнях управления хозяйством. Важнейшими воспроизводственными характеристиками оборота основных фондов являются показатели их прироста, обновления и выбытия. *Коэффициент прироста* отражает увеличение основного капитала за рассматриваемый период и исчисляется как отношение вновь введенных основных фондов к их стоимости на начало периода.

Степень обновления производственного аппарата измеряется *коэффициентом обновления* — отношением стоимости введенных основных фондов к их общей стоимости на конец рассматриваемого периода.

В процессе воспроизводства основные фонды могут принимать различную форму, классификация которых приведена в таблице 4.

Таблица 4. Классификация основных фондов

Признак классификации	Классификационные группировки
1. По функциональному назначению	производственные; непроизводственные
2. По вещественно-натуральному составу	здания; сооружения; передаточные устройства; силовые машины и оборудование; рабочие машины и оборудование; транспортные средства; инструмент; производственный и хозяйственный инвентарь; рабочий, и продуктивный скот; многолетние насаждения; внутрихозяйственные дороги; прочие основные фонды
3. По участию в процессе производства	установленные (предназначенные к работе фактически работающие резервные находящиеся в плановом простое); неустановленные
4. По принадлежности	собственные; заемные
5. По возрастному составу	до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет; свыше 20 лет

Признак классификации	Классификационные группировки
6. По степени воздействия на предмет труда	активные; пассивные
7. По использованию	находящиеся в эксплуатации; находящиеся в запасе (консервации)
8. По отраслевому признаку	основные фонды промышленности; основные фонды строительства; основные фонды транспорта и т.д.

Основные *производственные фонды* — это средства труда, непосредственно участвующие в процессе производства (рабочие машины и оборудование, силовые машины и другие орудия труда, с помощью которых осуществляется производство продукции), а также объекты, создающие условия для использования орудий труда в процессе производства (здания, сооружения и др.).

К *непроизводственным фондам* относятся основные фонды жилищного хозяйства, здания и сооружения подсобного сельского хозяйства, торгово-снабженческих организаций, культуры, науки и просвещения, принадлежащие предприятию.

Соотношение стоимости отдельных групп производственных основных фондов в общей их стоимости определяет структуру основных фондов. Различают следующие виды структур:

- производственная (видовая);
- технологическая;
- возрастная;
- отраслевая.

Структура основных фондов зависит от многих факторов. Наиболее важными из них являются: научно-технологический прогресс; отраслевые особенности; формы воспроизводства основных фондов; уровень специализации, кооперации и концентрации производства; географическое расположение предприятия и т.д.

Основные фонды оцениваются и учитываются в натуральном и стоимостном выражении.

Учет и оценка в *натуральном выражении* служат для определения производственной мощности предприятия, составления баланса машин и оборудования. Для проверки технического состояния основных фондов в конце года специально создается инвентаризационная комиссия. Поэтому учет и оценка основных фондов в натуральном выражении дают представление об их техническом состоянии.

Учет в *стоимостном выражении* позволяет определить структуру, динамику, стоимость основных фондов на конкретный момент,

размер амортизационных отчислений. Основные фонды в стоимостном выражении оцениваются по первоначальной, восстановительной, остаточной и ликвидационной стоимости.

*Первоначальная стоимость* — это затраты на строительство зданий, сооружений или приобретение новых машин и оборудования, включая расходы по транспортированию, складированию и монтажу, отражающие фактические расходы на приобретение или строительство новых основных фондов.

Одинаковые виды основных фондов, построенных или приобретенных в разные периоды времени, могут иметь различную первоначальную стоимость. Это зависит, прежде всего, от изменения цен на машины и оборудование и стоимости строительно-монтажных работ вследствие технического прогресса. Данное обстоятельство затрудняет определение эффективности использования фондов на различных предприятиях отрасли, сопоставление рентабельности и оценку ее динамики.

*Восстановительная стоимость* — это стоимость воспроизводства основных фондов в современных условиях. Она показывает, во сколько обошлось бы приобретение действующих основных фондов, созданных в разные годы, в данный момент, и позволяет внести единообразие в их оценку.

*Остаточная стоимость* представляет собой разность между первоначальной или восстановительной стоимостью основных фондов и суммой их износа.

Стоимость основных фондов после их износа представляет собой *ликвидационную стоимость*.

В процессе эксплуатации или бездействия основные фонды подвергаются износу. Различают следующие виды износа.

*1. Физический износ* — определяется тем, что, участвуя в производственном процессе, основные фонды постепенно утрачивают свою потребительскую стоимость, изменяются их механические и другие свойства. Различные виды основных фондов изнашиваются в разные сроки. Величина физического износа основных фондов зависит от интенсивности и характера их эксплуатации, условий хранения и т. д. Чем выше нагрузка на них, тем быстрее они изнашиваются.

Для оценки степени физического износа основных фондов применяются экспертный метод и метод анализа срока службы. Экспертный Метод основан на обследовании фактического технического состояния объекта. Анализ срока службы базируется на сравнении фактического и нормативного сроков эксплуатации соответствующих объектов.

Различают следующие формы физического износа: степень нагрузки основных фондов; качество средств труда; порядок содержания и уход за основными фондами; уровень квалификации рабочих; условия протекания производственного процесса.

2. *Моральный износ* — уменьшение стоимости основных фондов до окончания срока службы вследствие снижения затрат на их воспроизводство, по мере того, как новые виды основных фондов начинают производиться дешевле, имеют более высокую производительность и технически более совершенны. Поэтому применение морально устаревших машин и оборудования становится экономически невыгодным в результате их низкой производительности и высокой стоимости.

Различают две формы морального износа: снижение себестоимости воспроизводства основных фондов — характеризуется уменьшением стоимости воспроизводства средств труда; применение более производительных основных фондов — внедрение новых, более совершенных средств труда, применение которых дает больший экономический эффект.

Определяющим фактором морального износа выступает научно-технический прогресс. Моральному износу подвергаются почти все основные фонды, но в наибольшей степени — рабочие машины. Время наступления морального износа и его степень обусловлены целым рядом различных факторов и, прежде всего, особенностями и масштабами производства. Машины и оборудование, применение которых становится невыгодным в одних условиях производства, могут с успехом применяться в других. В этом случае можно говорить о *частичном моральном износе* оборудования.

Потери от частичного морального износа могут быть устранены в результате модернизации и реконструкции устаревших видов основных фондов, т. е. технического обновления, а также использования частично морально устаревшего оборудования для выполнения работ, где оно остается экономически эффективным.

*Амортизация* — это возмещение в денежной форме стоимости износа основных фондов. Она представляет собой способ постепенного переноса стоимости фондов на выпускаемую продукцию. Отчисления, предназначенные для возмещения стоимости изношенной части основных фондов, называются амортизационными.

Общая сумма амортизации, переносимая на производимую продукцию, определяется как разница между первоначальной и ликвидационной стоимостью основных фондов.

*Норма амортизации* — это годовой процент перенесения стоимости основных фондов на продукцию.

Различают два основных метода начисления амортизации.

*Равномерный (линейный) метод* — амортизация начисляется ежемесячно исходя из ее месячной нормы. Последняя рассчитывается путем деления годовой нормы амортизации на 12. Положительным моментом данного метода является простота его использования. Однако он не учитывает неравномерность износа основных фондов в отдельные периоды, не способствует в должной мере инновационному процессу на предприятии.

*Ускоренный (нелинейный) метод.* Существует несколько способов начисления ускоренной амортизации: 1) *основанный на уменьшении периода амортизации и повышении ее годовых норм.* В этом случае амортизационные отчисления в первые годы функционирования основных фондов иногда достигают 40%. Данный метод широко применяется в США и Великобритании. В результате применения этого метода предприятия быстро обновляют оборудование и расширяют производство на базе новейшей техники. Сокращение срока службы основных фондов и соответствующее увеличение амортизационных отчислений ведут к созданию финансовых условий для активного инновационного процесса на предприятии; 2) *уменьшающегося остатка.* Ежегодная норма амортизации в этом случае будет вдвое больше по сравнению с нормой амортизации при равномерном методе. При этом ежегодные суммы амортизации определяются от постепенно уменьшающейся недоамортизированной стоимости, которая снижается с увеличением срока службы средств труда. Этот метод не обеспечивает полного возмещения первоначальной стоимости средств труда к моменту истечения нормативного срока службы. Для устранения этого недостатка предпринимателям разрешается со второй половины срока службы перейти на равномерный метод начисления амортизации.

Ускоренная амортизация, с одной стороны, позволяет увеличивать средства предприятия для обновления основных фондов, а с другой — приводит к росту издержек производства, что ведет к уменьшению размера прибыли.

*Основные производственные фонды (ОПФ)* — часть производственных фондов, которые участвуют в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на изготавливаемый продукт постепенно, по частям, по мере использования в виде амортизационных отчислений.

*Оценка ОПФ* производится в натуральной и денежной (стоимостной) формах. *Натуральная форма* служит для определения техниче-

ского состава ОПФ, производственной мощности предприятия, степени использования оборудования и других целей. *Денежная оценка* ОПФ служит для определения общего объема планирования расширенного воспроизводства, определения степени износа и размера амортизации.

Денежную оценку ОПФ производят: 1) по первоначальной стоимости (сумма затрат на изготовление (приобретение) ОПФ, их доставку, монтаж); 2) по восстановительной стоимости (затраты на воспроизводство ОПФ в современных условиях); 3) по остаточной стоимости (разность между первоначальной (восстановительной) стоимостью ОПФ и суммой их износа (амортизации)).

*Структура ОПФ* — это соотношение отдельных видов основных производственных фондов в общей их стоимости.

Различают два вида износа ОПФ — физический и моральный. Под *физическим износом* понимают постепенную утрату основными производственными фондами своей потребительской стоимости, происходящую не только в процессе их функционирования, но и при их бездействии (разрушение от внешних воздействий, атмосферного влияния, коррозии). *Моральный износ* — это уменьшение стоимости машин и оборудования под влиянием сокращения общественно необходимых затрат на их воспроизводство (первая форма) или в результате внедрения новых, более прогрессивных и экономически более эффективных машин и оборудования (вторая форма морального износа).

Для покрытия затрат на обновление ОПФ предприятие производит *амортизационные отчисления*, т.е. денежное возмещение износа ОПФ путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции. Амортизационные отчисления служат частью постоянных издержек производства и соответствуют степени износа ОПФ. Годовая величина амортизации ( $A$ ) рассчитывается по формуле:

$$I = \frac{\Phi_6}{T_{сл}} ,$$

где,  $\Phi_6$  - балансовая стоимость ОПФ, руб.;

$T_{сл}$  - срок службы пользования ОПФ, лет.

Нормы амортизационных отчислений используются при начислении сумм амортизации по видам основных производственных фондов. Нормы регламентируются государством путем опубликования справочников норм амортизационных отчислений по видам основных фондов или сроков полезного использования по видам основных фондов.

Помимо амортизационных отчислений предприятию приходится нести затраты на ремонт машин и оборудования с целью предотвращения их преждевременного выхода из строя. В стоимостном (ценно-

стном) отношении стоимость ремонтных работ (Ред) в общем виде рассчитывается по формуле:

$$Ред = Z_{з.пл} + Z_{зап.ч} + Z_m + Z_n,$$

где,  $Z_{з.пл}$  - затраты на заработную плату и начисления ремонтным рабочим;

$Z_{зап.ч}$  - затраты на запасные части;  $Z_m$  - затраты на материалы;

$Z_n$  - накладные расходы.

Ремонты делятся по стоимости и сложности на *малый, средний и капитальный*. Капитальный ремонт предусматривает полную разборку ОПФ, дефектовку частей и узлов, замену их полностью или частично на новые или восстановленные, сборку, наладку и пуск в эксплуатацию. Во время капитального ремонта возможны и целесообразны работы по модернизации ОПФ. Расчет затрат на модернизацию аналогичен расчету затрат на ремонты.

Обобщающим показателем эффективности использования ОПФ является *фондоотдача*, которая характеризуется выпуском продукции, приходящимся на 1 руб. стоимости ОПФ.

Для оценки эффективности использования ОПФ применяются частные показатели, такие, как объем продукции на  $1\text{ м}^2$  производственных площадей, объем продукции с одной единицы установленного оборудования и т.д.

Все показатели использования активной части ОПФ могут быть объединены в две группы: экстенсивного использования (отражающие уровень использования по времени) и интенсивного использования (отражающие уровень использования по мощности (производительности)).

Объем ОПФ и степень их использования определяют величину *производственной мощности предприятия* (ПМП) — максимально возможный выпуск продукции за единицу времени в натуральном выражении в установленных планом номенклатуре и ассортименте, при полном использовании производственного оборудования и площадей, с учетом применения передовой технологии, улучшения организации производства и труда, обеспечения высокого качества продукции.

### **Практические задания по 5 теме:**

**Задача 11.** Определите прогрессивность структуры ОПФ, если активная часть (ОПФ<sub>акт</sub>) составляет 100 тыс. руб. и пассивная (ОПФ<sub>пас</sub>) 250 тыс. руб.

**Задача 12.** Определите затраты на текущий ремонт токарных станков ( $Z_{рем}$ ), если норма времени на одну ремонтную единицу для текущего ремонта ( $H_b$ ) 6,1 час., ставка оплаты труда рабочего-ремонтника ( $Z$ ) за один час — 10 руб., затраты на материалы ( $M$ ) — 5,5 руб., затраты на запасные части ( $Z_{зап.ч}$ ) — 25 руб. Всего токарных станков в цехе — 30.

## Тема 6. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

**6.1. Понятие оборотных средств и структура оборотных средств.** *Оборотные средства* — это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств.

*Оборотные производственные фонды:*

- предметы труда (сырье, основные материалы и полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, тара, запасные части и др.);
- средства труда со сроком службы не более 1 года или стоимостью не более 50-кратного установленного минимального размера оплаты труда в месяц;
- незавершенное производство и расходы будущих периодов.

*Фонды обращения* — это средства предприятия, вложенные в запасы готовой продукции, товары отгруженные, но не оплаченные, а также средства в расчетах и денежные средства в кассе и на счетах.

Оборотные средства обеспечивают непрерывность производства и реализации продукции предприятия.

Оборотные производственные фонды вступают в производство в своей натуральной форме и в процессе изготовления продукции целиком потребляются. Они переносят свою стоимость на создаваемый продукт. Они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями. После окончания производственного цикла, изготовления готовой продукции и ее реализации стоимость оборотных средств возмещается в составе выручки от реализации продукции.

Это позволяет систематически возобновлять процесс производства, который осуществляется путем непрерывного кругооборота средств предприятия.

Оборотные производственные фонды состоят из трех частей.

**1. Производственные запасы** — это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс:

- сырье и основные материалы;
- вспомогательные материалы;
- топливо, тара и прочие материалы;
- запасные части;
- покупные полуфабрикаты.

**2. Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления** — это предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготов-

ления, не законченные полностью в одних цехах предприятия и подлежащие дальнейшей обработке в других цехах того же предприятия.

3. *Расходы будущих периодов* — это неимущественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде (квартал год), но относятся на продукцию будущего периода (затраты на перестановку нового оборудования и др.).

Оборотные производственные фонды в своем движении также связаны с *фондами обращения*. Они включают: готовую продукцию на складах; продукцию, отгруженную потребителю; денежные средства и средства в расчетах с потребителями продукции.

Совокупность денежных средств предприятия, предназначенных для образования оборотных фондов и фондов обращения, составляют *оборотные средства предприятия*.

*Структура оборотных средств* — это соотношение между отдельными элементами оборотных фондов в стоимостном выражении или их составными частями (%). Структура оборотных средств промышленных предприятий зависит от степени механизации, принятой технологии, организации производства, длительности производственного цикла и др.

В зависимости от структуры оборотных средств намечаются основные пути улучшения их использования, особенно по тем элементам, которые имеют наибольший удельный вес.

**6.2. Движение оборотных средств.** В своем движении *оборотные средства* последовательно проходят три стадии.

1. *Денежная стадия кругооборота* — подготовительная. Она протекает в сфере обращения, где происходит превращение денежных средств в форму производственных запасов.

2. *Производственная стадия* — непосредственный процесс производства. На этой стадии продолжает авансироваться стоимость использованных производственных запасов, дополнительно авансируются затраты на заработную плату и связанные с ней расходы, а также переносится стоимость основных фондов на произведенную продукцию. Производственная стадия кругооборота заканчивается выпуском готовой продукции, после чего наступает стадия ее реализации.

3. *Товарная стадия кругооборота* продолжает авансировать продукт труда (готовая продукция) в том же размере, что и на производительной стадии. Лишь после превращения товарной формы стоимости произведенной продукции в денежную авансированные средства восстанавливают за счет части поступившей выручки от реализации продукции. Остальная сумма составляет денежные накопления, кото-

рые используются в соответствии с планом их распределения. Часть накоплений (прибыли) присоединяется к ним и совершает вместе с ними последующие циклы оборота. Денежная форма, которую принимают оборотные средства на третьей стадии их кругооборота, одновременно является и начальной стадией оборота этих средств.

Оборотные средства находятся одновременно на всех стадиях и во всех формах производства, что обеспечивает его непрерывное и бесперебойную работу предприятия.

**6.3. Нормирование оборотных средств.** Нормирование оборотных средств заключается в разработке норм по видам товарно-материальных ценностей и затрат, а также мероприятий, способствующих повышению эффективности использования оборотных средств.

Для обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации продукции предприятия пользуются типовыми или собственными нормами оборотных средств по видам товарно-материальных ценностей и затрат, выраженных в относительных величинах (днях, процентах и т. д.), и нормативами оборотных средств в денежном выражении.

По источникам образования оборотные средства предприятий делятся на:

- собственные и приравненные к ним;
- заемные;
- привлеченные.

Собственные оборотные средства образуются за счет уставного фонда и прибыли предприятия путем нормирования.

Источником оборотных средств, приравненных к собственным, является устойчивая кредиторская задолженность предприятия, например, задолженность по заработной плате, страховым платежам и другим устойчивым пассивам.

Поскольку потребность в оборотных средствах предприятий в течение года не всегда одинакова, формировать их только за счет собственных источников нецелесообразно, экономически невыгодно. В связи с этим дополнительная потребность в оборотных средствах, обусловленная временными нуждами, обеспечивается за счет заемных средств в виде краткосрочных банковских ссуд или привлеченных средств ассоциаций, концернов, холдинговых, инвестиционных и других компаний.

При нормировании оборотных средств необходимо учитывать зависимость норм от следующих факторов:

- длительности производственного цикла изготовления продукции;

- согласованности и четкости в работе заготовительных, обрабатывающих и выпускающих цехов;
- условий снабжения (длительности интервалов поставки, размеров поставляемых партий);
- отдаленности поставщиков от потребителей;
- скорости перевозок, вида и бесперебойности работы транспорта;
- времени подготовки материалов для запуска их в производство;
- периодичности запуска материалов в производство;
- условия и реализации продукции;
- системы и формы расчетов, скорости документооборота, возможности использования факторинга.

Разработанные на предприятии нормы по каждому элементу оборотных средств действуют в течение ряда лет. Однако в случае существенных изменений технологии и организации производства, номенклатуры и объема продукции, адресов кооперированных предприятий, цен спроса и кредитной политики нормы оборотных средств уточняются с учетом соответствующих реагентов.

Нормируются следующие *элементы оборотных средств*: производственные запасы; незавершенное производство; расходы будущих периодов; готовая продукция на складе предприятия; денежные средства в кассе на хранении.

Производственными запасами называются материальные ресурсы, находящиеся на предприятии, но не вступившие в производственный процесс.

Потребность в запасах материальных ресурсов обусловлена общественным разделением труда и производства, т.е. разрывом во времени и в пространстве между производством и потреблением большинства видов промышленной продукции.

*Величина оборотных средств*, занятых в сфере обращения, зависит от условий реализации продукции, системы товародвижения, уровня организации маркетинга и сбыта продукции. Поэтому нормирование оборотных средств является основой рационального использования хозяйственных средств фирмы. Оно заключается в разработке обоснованных норм и нормативов их расходования, необходимых для создания постоянных минимальных запасов для бесперебойной работы предприятия.

*Нормы оборотных средств* характеризуют минимальные запасы товарно-материальных ценностей, рассчитанных в днях запаса или других единицах измерения.

*Норматив оборотных средств* определяется в денежном выражении для отдельных элементов (групп) оборотных средств и в целом по предприятию (фирме).

В общем виде норматив по отдельным элементам оборотных средств находится по формуле:

$$S_{ni} = HZi \times Ai,$$

где,  $HZi$  - норма запаса  $i$ -го элемента, дней, руб.;

$Ai$  - показатель, по отношению к которому установлена норма.

*Норма оборотных средств* на сырье и материалы складывается времени:

- пребывания их в пути (транспортный запас);
- доставки материалов на предприятие и складирования их;
- для подготовки материалов к производству (технологический запас);
- пребывания материалов в виде текущего запаса;
- пребывания материалов в виде страхового запаса.

Наибольший удельный вес в общей норме оборотных средств по группе материалов занимает *норма текущего запаса*. *Текущий запас* — постоянный запас материалов, полностью подготовленных к запуску в производство и предназначенных для бесперебойной работы предприятия. Его величина зависит от среднедневного потребления материалов, интервала между очередными поставками, размера партий поставок. Для многих материалов интервал между очередными поставками берется в полном размере или рассчитывается методом среднеарифметической.

*Размер страхового запаса* устанавливается обычно в процентах к нормам оборотных средств на текущий запас. Он создается на случай возможных срывов поставок, задержек в пути, поступления некачественных материалов и т.п.

*Эффективность использования оборотных средств* измеряется показателями их оборачиваемости. Под оборачиваемостью оборотных средств понимается продолжительность последовательности прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения.

Выделяют следующие *показатели оборачиваемости оборотных средств*:

- 1) коэффициент оборачиваемости;
- 2) продолжительность одного оборота;
- 3) коэффициент загрузки оборотных средств.

*Коэффициент оборачиваемости средств (скорость оборота)* характеризуется размером объема выручки от реализации ( $Q_v$ ) на 1 руб. оборотных средств:

$$Kob = Qv / Sco ,$$

где,  $Sco$  - средняя стоимость оборотных средств за период, руб.

Недостаток собственных оборотных средств у предприятий при переходе к рыночной экономике часто возникает в связи с ростом цен в результате инфляционных процессов.

**Практические задания по 6 теме:**

1. Какой признак положен в основу деления производственных фондов на основные и оборотные?
2. Охарактеризуйте состав оборотного капитала.
3. Перечислите показатели, характеризующие применение оборотного капитала.
4. Назовите направления ускорения оборачиваемости оборотных средств.
4. В чем различие оборотных фондов и фондов обращения?

*Задача 13.* Сравните рентабельность производства малого и крупного предприятий, увеличив рентабельность крупного предприятия в 2 раза двумя способами, используя данные таблице 4.

Таблица 4.

Показатель	Предприятие	
	малое	крупное
1. Объем производства (Q), млн руб.	16	100
2. Фондоёмкость ( $F_{емк}$ )	0,6	0,6
3. Фонды обращения ( $F_{обр}$ ), млн руб.	2	25
4. Прибыль (П), млн руб.	0,56	3
5. Соотношение стоимости основных фондов к оборотным	4	4

## Тема 7. ОПЛАТА ТРУДА РАБОТНИКОВ

**7.1. Оплата труда работников: номинальная и реальная заработная плата.** *Оплата труда работников предприятия* - это цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе. В основном она определяется количеством и качеством затраченного труда, однако на нее воздействуют и чисто рыночные факторы, такие как спрос и предложение труда, сложившаяся конъюнктура, территориальные аспекты, законодательные нормы.

Доход работника предприятия может складываться из заработной платы, включаемой в издержки производства, денежных выплат по трудовым и социальным льготам, поощрений из прибыли, а также дивидендов, выплачиваемых по акциям и вкладам членов трудового коллектива в имущество предприятия, стоимости продуктов в натуральном выражении и других доходов.

*Заработная плата* — часть фонда индивидуального потребления материальных благ и услуг, которая поступает работникам в соответствии с количеством и качеством их труда, а также его результативностью (вкладу в результаты труда коллектива). Заработная плата представляет собой сумму денежных выплат и стоимость натуральной оплаты за работу, выполненную по трудовому договору (контракту).

В современных условиях хозяйствования организация заработной платы строится на соблюдении следующих принципов:

- самостоятельности предприятий в организации заработной платы, в установлении форм, систем и размера оплаты труда работников;
- государственного регулирования оплаты труда;
- дифференциации заработной платы в зависимости от условий труда и района проживания;
- материальной заинтересованности работников в высоких конечных результатах труда;
- опережении темпов роста производительности труда над ростом заработной платы;
- согласовании общих условий оплаты с профсоюзами.

Различают номинальную заработную плату, т.е. ее денежный размер, и реальную заработную плату, под которой понимается определенное количество приобретаемых товаров и услуг:

$$Y_p = \frac{Y_n}{P},$$

где,  $Y_p$  - реальная заработная плата;

$Y_n$  - номинальная заработная плата;

$P$  - уровень цен на предметы потребления и услуги.

Существенное влияние на величину реальной заработной платы оказывают спрос и предложение.

Реальная заработная плата выше там, где больше спрос на рабочую силу, а предложение труда воздействует на динамику заработной платы в обратно пропорциональной зависимости. Графически величину заработной платы можно определить, сложив кривые спроса и предложения труда (рис. 1).

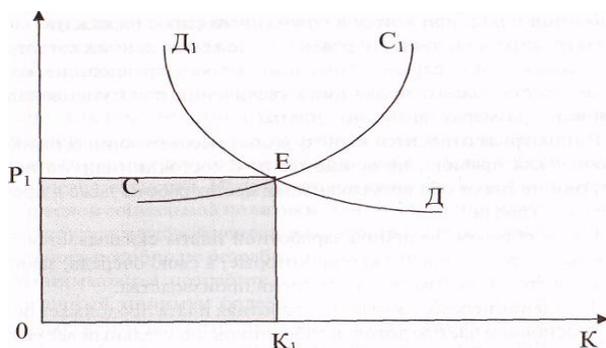


Рис. 1. Величина заработной платы

Кривая СС1 характеризует предложение, ДД1 — спрос на рабочую силу. Четырехугольник  $OP_1K_1$ , определяет величину заработной платы. Точка  $E$  — точка равновесия спроса и предложения.

В процессе труда виды работ неодинаковы: работа может быть приятной и неприятной, престижной и непрестижной, работники имеют разные категории, квалификации, условия труда меняются в зависимости от местонахождения, климата и т.д. Все это формирует неодинаковость заработной платы. Экономические системы, где действуют рыночные механизмы, отражают перечисленные моменты в ставках заработной платы. Чтобы склонить людей выполнить малоприятную работу, ставки заработной платы повышаются.

Привлекательные виды работ притягивают больше желающих, в связи с этим их зарплата устанавливается на более низком уровне.

Различия в заработной плате обычно обнаруживают соответствие с вкладом в доход фирмы. К факторам, определяющим различия в заработной плате, относится уровень образования и профессиональной подготовки.

Рынок труда стремится к такой равновесной системе различий в заработной плате, при которой совокупный спрос на каждую категорию труда будет в точности равен предложению данной категории труда. Только в этом случае устанавливается общее равновесие, кото-

рое не будет порождать тенденций к увеличению или к уменьшению различий в размерах заработной платы.

Таким образом, величина заработной платы складывается под влиянием спроса и предложения, которые, в свою очередь, зависят от количества, качества труда и условий производства.

Одним из элементов, определяющих размер оплаты труда, является прожиточный минимум. Он представляет собой показатель минимального состава и структуры потребления материальных благ и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Минимальный размер оплаты представляет собой низшую границу стоимости неквалифицированной рабочей силы, исчисляемой в виде денежных выплат в расчете на месяц, которую получают лица, работающие по найму, за выполнение простых работ в нормальных условиях труда. Минимальный размер оплаты определяется с учетом стоимости жизни и экономических возможностей государства.

**7.2. Формы и системы оплаты труда.** Система материального стимулирования труда включает заработную плату и денежные премии. Иногда в качестве инструмента материального стимулирования используется система участия работников в прибыли предприятия.

*Заработная плата* — вознаграждение работников за труд и его конечные результаты. Она выполняет несколько функций:

- воспроизводственную — обеспечение возможности воспроизводства рабочей силы;
- стимулирующую — повышение заинтересованности в развитии производства;
- социальную — реализация принципа социальной справедливости.

Приведем отдельные элементы организации оплаты труда.

*Фонд оплаты труда* — включает все денежные выплаты работникам предприятия по тарифным ставкам, сдельным расценкам, окладам, премии, доплаты и все виды надбавок.

*Коллективный договор* — один из главных инструментов оплаты труда на уровне предприятия. Он заключается между администрацией и трудовым коллективом, представленным комитетом профсоюзов. В коллективном договоре фиксируются условия оплаты труда работников, входящих в компетенцию предприятия, размеры тарифных ставок и окладов, формы и системы оплаты труда, порядок применения надбавок, доплат, премий и других видов вознаграждения, режим труда и отдыха, социальная защита работников.

Организация заработной платы характеризуется тарифным и бестарифным вариантами.

Тарифная система организации оплаты труда предназначена для дифференцирования оплаты труда по отраслям и категориям работников, выполняющих работы различной сложности.

*Единая тарифная сетка* предназначена для регулирования оплаты труда работников бюджетной сферы и является основой тарифной системы этой сферы деятельности. Она представляет собой шкалу тарификации и оплаты труда всех категорий работников — от рабочего низшего разряда до руководителя организации. При разработке Единой тарифной сетки за основу приняты следующие принципы ее построения: определение исходной базы на уровне не ниже минимальной заработной платы; нарастание ставок оплаты по разрядам, обеспечивающее материальную заинтересованность работников в труде высокой квалификации на основе использования соответствующих тарифных коэффициентов.

*Формы и системы заработной платы* представляют собой способы установления зависимости величины заработной платы от количества и качества затраченного труда с помощью совокупности количественных и качественных показателей, отражающих результаты труда. Основное их назначение — обеспечение правильного соотношения между мерой труда и мерой его оплаты, а также повышение заинтересованности рабочих в эффективном труде.

Основными формами заработной платы являются:

— *повременная оплата* — мерой труда является отработанное время, а заработок начисляется в соответствии с тарифной ставкой работника или окладом за фактически отработанное время. Заработная плата подсчитывается по формуле:

$$ЗП = ТС \times РВ,$$

где, *ЗП* - заработная плата;

*ТС* - тарифная сетка присвоенного рабочему квалификационного разряда;

*РВ* - фактически отработанное время.

— *сдельная оплата* — мерой труда считается выработанная рабочим продукция, и заработок зависит от количества и качества произведенной рабочим продукции, так как при данной системе заработная плата начисляется за каждую единицу продукции исходя из установленной сдельной расценки. Заработок рассчитывается по формуле:

$$ЗП = СР \times ВП,$$

где, *ЗП* - заработная плата рабочего;

*СР* - сдельная расценка за единицу продукции;

*ВП* - количество изготовленной продукции.

Выбор сдельной и повременной оплаты труда зависит от ряда факторов: характера применяемого оборудования, особенностей технологического процесса, организации производства труда, требований

к качеству продукции, использованию трудовых материальных ресурсов.

Повременная и сдельная формы заработной платы на практике используются в виде различных систем. Наибольшее распространение в современных условиях получили:

— *простая повременная система оплаты* труд — заработок рабочего определяется тарифной ставкой присвоенного ему разряда и количеством отработанного времени. Если для рабочего-повременщика установлен твердый месячный оклад, то ему надо отработать полное количество часов по графику выходов в месяц;

— *повременно-премиальная система* — рабочий сверх оплаты в соответствии с отработанным временем и тарифными ставками получает премию за обеспечение определенных количественных и качественных показателей. По каждому показателю в отдельности устанавливается размер премии в зависимости от его значения.

Различают следующие системы сдельной заработной платы:

— *прямая индивидуальная система* — заработок рабочего непосредственно зависит от его выработки. Заработок определяется путем умножения количества изготовленной продукции на сдельную расценку за единицу этой продукции;

— *косвенно-сдельная система* — заработная плата рабочего находится в прямой зависимости от выработки тех рабочих, которых он обслуживает. Данная система применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, от которых в значительной степени зависят темп работы и выработка основных рабочих. Оплата труда рабочих может производиться тремя методами:

- заработная плата вычисляется по формуле:

$$P_k = Tч \times Чр \times Нв,$$

где,  $Tч$  - часовая тарифная ставка вспомогательных рабочих;

$Чр$  - число обслуживаемых рабочих;

$Нв$  - норма выработки для обслуживаемого рабочего;

- общий заработок вспомогательного рабочего определяется умножением тарифного заработка за отработанное время на коэффициент выполнения нормы выработки в среднем по всем объектам, обслуживаемым этим рабочим;

- общий заработок рассчитывается умножением коэффициента, характеризующего соотношение тарифных ставок вспомогательных рабочих и тарифных ставок обслуживаемых ими рабочих, на фактический сдельный заработок обслуживаемых рабочих;

— *сдельно-прогрессивная система* — выработка рабочего в пределах установленной нормы оплачивается по действующим на данной работе прямым сдельным расценкам, а вся дополнительная выработка,

полученная сверх этой нормы, — по повышенным расценкам. В этом случае заработок рабочего растет быстрее, чем выработка, поэтому данная система вводится обычно временно (на 3-6 мес.) на решающих участках основного производства, где сложилась неблагоприятная ситуация с выполнением плана производства продукции;

— *аккордно-сдельная система* — размер оплаты труда устанавливается за весь объем работы. Аккордная оплата вводится для отдельных групп рабочих в целях усиления их материальной заинтересованности в повышении производительности труда и сокращении сроков выполнения работы;

— *сдельно-премиальная система* — предусматривается выплата рабочему в дополнение к сдельному заработку, начисленному по расценкам, премии за достижение установленных индивидуальных или коллективных показателей.

Сдельная форма оплаты труда преобладает. Она материально заинтересовывает работника в результатах труда, его производительности, стимулирует рост квалификации, способствует более полному использованию оборудования и рабочего времени.

Сдельная форма оплаты труда наиболее эффективна в следующих случаях:

- когда существуют количественные показатели выработки в натуральных измерителях и возможность достоверного учета результатов труда;
- при научно обоснованном нормировании труда;
- созданы возможности для перевыполнения норм без нарушения технологического процесса;
- создана четкая организация обслуживания рабочих мест, исключая простои;
- осуществлена качественная и своевременная техническая подготовка производства.

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

При индивидуальной сдельной системе заработная плата определяется количеством изготовленной продукции и расценкой за единицу ее, исходя из тарифной ставки, соответствующей разряду работы, и из нормы времени или нормы выработки. В массовом и крупносерийном производствах применяются преимущественно нормы вы-

работки, а в индивидуальном и мелкосерийном — норма времени. Сдельная расценка устанавливается так:

$$Z = \frac{Zч}{T} \text{ или } Z = He,$$

где,  $Z$  - расценка за единицу продукции или операцию;

$Zч$  - часовая тарифная ставка, соответствующая разряду работы, руб.;

$T$  - норма времени, час.;

$He$  — норма выработки за час.

Сдельный заработок рабочего за месяц или другой расчетный период можно узнать умножением сдельной расценки на количество изготовленной им продукции.

Индивидуальная сдельная система оплаты труда рациональна при детальном разделении труда, когда определенную операцию выполняет один рабочий. Она проста, эффективна, понятна каждому.

Сдельно-прогрессивная система предусматривает оплату изготовленной продукции в пределах норм по прямым сдельным расценкам, а оплату продукции сверх норм — по повышенным расценкам. Степень повышения регламентируется специальной шкалой, в которой показывается процент увеличения основной расценки в зависимости от перевыполнения исходной базы. За исходную базу принимается уровень фактического выполнения норм за последние 3 мес., но не ниже установленных.

Эта система применяется редко и на непродолжительное время на узких участках основного производства при условии увеличения выпуска продукции.

При сдельно-премиальной системе оплаты труда заработок складывается из оплаты по прямым сдельным расценкам и премии за выполнение качественных и количественных показателей. Размер премии зависит либо от основного заработка за расчетный период, либо от величины достигнутой экономии.

Система косвенной сдельной оплаты труда применяется для стимулирования производительности труда рабочих, непосредственно не занятых выпуском продукции, но своим трудом влияющих на результаты труда обслуживаемых ими основных рабочих. По этой системе может оплачиваться труд наладчиков станков, рабочих, занятых на внутривзаводском транспорте и обслуживании оборудования.

Косвенная сдельная оплата целесообразна при условии, когда производительность и качество труда вспомогательных рабочих способствуют росту производительности труда основных.

Для получения косвенной расценки дневная тарифная ставка рабочего, оплачиваемого по косвенной сдельной системе, делится на

установленную ему норму обслуживания или норму дневной выработки обслуживаемых рабочих.

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

Существует несколько методов расчета индивидуального заработка. На поточных линиях заработная плата исчисляется исходя из объема выпущенной продукции бригадой на конечной операции и индивидуальной расценки. Индивидуальная расценка рассчитывается на основе бригадной нормы выработки и тарифной ставки данного рабочего.

Возможен и другой метод расчета, при котором заработок рабочего определяется исходя из общей зарплаты бригады, уровня квалификации рабочего и отработанного им времени.

В целях более полного учета индивидуального вклада рабочего в результаты труда бригады, с согласия ее членов, могут быть применены коэффициенты трудового участия.

Коэффициенты трудового участия (КТУ) представляют собой обобщенную характеристику оценки трудового вклада каждого рабочего бригады в зависимости от индивидуальной производительности труда и качества работы, фактического совмещения профессий, выполнения более сложных работ, увеличения зон обслуживания, помощи в работе другим членам бригады, соблюдения трудовой и производственной дисциплины.

С учетом КТУ могут распределяться: сдельный приработок, премия, экономия по фонду заработной платы, полученная в результате высвобождения персонала.

Порядок определения и применения КТУ устанавливается общим собранием бригады и утверждается руководителем предприятия по согласованию с профсоюзной организацией.

Доплаты за работу в ночное время, в праздничные дни, за руководство бригадой, пособия по временной нетрудоспособности, премии за рационализаторство и изобретательство и другие разовые премии не включаются в общий заработок бригады.

Особой разновидностью сдельной формы является аккордная оплата труда. Сущность ее заключается в том, что рабочему или группе заранее указывается общая сумма заработной платы за обусловленный объем продукции. Размер аккордной оплаты зависит от действующих на предприятии норм и расценок на данные работы. Заработок между отдельными исполнителями распределяется как и при сдельной оплате.

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

Повременная оплата подразделяется на два вида — простую и повременно-премиальную. При простой повременной форме оплачивается отработанное время с учетом уровня квалификации.

Специалисты и служащие получают должностной оклад, а рабочих — тарифную ставку.

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

На многих предприятиях применяются системы, сочетающие элементы индивидуальной и бригадной оплаты. Оплата труда специалистов и служащих имеет свои особенности. Специалисты и служащие на предприятии осуществляют техническое, экономическое и организационное руководство. Их труд, как правило, не может нормироваться и поэтому оплачивается повременно за выполнение определенного круга обязанностей на основе штатно-окладной или контрактной оплаты труда.

В целях более полного учета в должностных окладах различий квалификации, сложности и ответственности выполняемых работ установлено квалификационное категорирование (экономист, экономист 2-й категории, экономист 1-й категории, ведущий экономист). Категория присваивается персонально каждому специалисту и отражает степень фактической квалификации, результативность его труда, уровень деловых качеств, умение самостоятельно и творчески выполнять порученную работу.

Квалификационные категории устанавливаются на основе аттестации, которая осуществляется не реже одного раза в 3 года.

Для усиления личной заинтересованности в достижении высоких показателей в работе предприятия применяются различные виды премирования. Предприятия сами разрабатывают и утверждают положение о премировании рабочих всех категорий, специалистов и служащих, руководящих работников (за исключением государственных и муниципальных предприятий). Для всех категорий работников премирование осуществляется в зависимости от роста прибыли, снижения себестоимости, экономии материальных и топливно-энергетических ресурсов, повышения технического уровня и качества выпускаемой продукции.

Основные виды доплат и надбавок перечислены в Трудовом кодексе РФ, нормативных документах Правительства РФ. Государство устанавливает их минимальный размер. Это дает возможность трудящимся в ходе переговоров с работодателями добиваться более высоких гарантий по мере роста эффективности их деятельности.

Все виды доплат делятся на: компенсационные и стимулирующие. Компенсационные (за условия труда, отклоняющиеся от нормальных, за работу в вечернее и ночное время и т.д.) определяются предприятием самостоятельно, но не ниже размеров, установленных правительством.

Стимулирующие выплаты (за высокую квалификацию, профессиональное мастерство, премии, вознаграждения и т.д.) определяются самостоятельно и производятся в пределах имеющихся средств.

Организация заработной платы, основанная на использовании ее традиционных элементов в виде тарифных ставок и окладов, слабо восприимчива к научно-техническому прогрессу, качеству продукции, экономии ресурсов. Она не побуждает работника больше и лучше трудиться, не заинтересовывает в максимальной реализации своих способностей. Реформа заработной платы, которая осуществлялась в годы, предшествующие перестройке, свелась к совершенствованию отдельных элементов организации заработной платы.

Для учета вклада работника в результаты деятельности предприятия к базовой заработной плате, умноженной на трудовой рейтинг, вводят три переменных коэффициента: плановый коэффициент —  $K_p$ , коэффициент качества труда —  $K_{кт}$ , который формируется на основе действующих стандартов предприятия, и  $K_{стр}$  — страховой коэффициент, который вводится для создания страхового резерва, необходимого для оплаты труда вновь поступивших.

Тогда заработная плата работника составит:

$$Z = B_{зн} \times P_c \times K_n \times K_{кт} \times K_{стр} ,$$

где,  $B_{зн}$  - базовая заработная плата,  
 $P_c$  - рейтинг рабочего.

Коэффициент эффективности труда рассчитывается следующим образом:

$$KЭТ = Kбзн \times Kтв ,$$

где,  $Kбзн$  - коэффициент базовой среднемесячной заработной платы за прошедший период;

$Kтв$  - коэффициент трудового вклада работника в конечные результаты работы структурного подразделения.

$Kбзн$  определяется на основе среднемесячной заработной платы за определенный период, деленной на 100 000.

Коэффициент трудового вклада рассчитывается по формуле:

$$Kтв = (Kов \times Kкт) + Kсовм = Kпроч ,$$

где,  $Kтв$  - коэффициент отработанного времени (отношение фактически отработанного времени к нормативному);

$Kкт$  - коэффициент качества труда, фиксирует результативность, интенсивность работы, уровень выполнения своих обязанностей;

$Kсовм$  - коэффициент совмещения профессий, расширения зон обслуживания;

$Kпроч$  - коэффициенты за работу в ночное время, в праздничные дни и т.д.

В условиях рынка принципиально меняются подходы к оплате труда: оплачиваются не затраты на труд, а результаты труда. Прибыль становится высшим критерием оценки количества и качества труда и основным источником личных доходов работников предприятий любых организационно-правовых форм.

### ***Практические задания по 7 теме:***

1. Какие элементы включает в себя тарифная система?
2. В чем суть бестарифной системы оплаты труда?
3. Назовите системы сдельной оплаты труда.
4. Что представляет собой фонд оплаты труда?
5. Определите особенности системы оплаты труда в организации, в которой Вы работаете или проходили практику.
6. Назовите основные элементы положения о премировании работников организации, в которой Вы работаете или проходили практику.
7. Назовите наиболее распространенные виды премирования в организации, в которой Вы работаете или проходили практику.

## Тема 8. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

**8.1. Финансы предприятия (фирмы).** Финансы — это система денежных отношений, выражающих формирование и использование денежных фондов в процессе их кругооборота.

Финансовая система Российской Федерации включает:

- государственные финансы (федеральный бюджет, фонд государственного социального страхования и другие внебюджетные фонды — пенсионный, занятости населения, страховой медицины, социального страхования и др.). На уровне государственных финансов происходят разработка и реализация единой финансовой политики страны, от которой во многом зависит эффективность деятельности предпринимательских организаций;
- региональные финансы (бюджеты и внебюджетные фонды различных административно-территориальных образований);
- финансы предпринимательских организаций.

Финансы коммерческих организаций занимают определяющее положение в структуре финансовой системы страны, так как именно на уровне коммерческих организаций формируется основная масса финансовых ресурсов государства. В доходной части федерального бюджета России 80% составляют налоговые поступления. Финансы организаций выполняют *распределительную (стимулирующую) и контрольную функции*.

Распределительная функция финансов заключается в том, что с их помощью формируются и используются денежные доходы (фонды, имеющиеся в организации. Таким образом, финансы обслуживают воспроизводственный процесс в целом, обеспечивая его непрерывность и оказывая влияние на все его стадии. Кроме того, правильное распределение денежных средств стимулирует улучшение работы предприятия.

Финансы количественно отображают ход воспроизводственного процесса, что позволяет его контролировать. Основу контрольной функции составляет движение финансовых ресурсов в фондовой и нефондовой формах. Контрольная функция реализуется двояким образом через: финансовые показатели в бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности; финансовое воздействие.

Если при централизованной системе управления экономикой устанавливались строгие границы деятельности предприятий по выпуску продукции, прибыли, себестоимости и другим показателям, в настоя-

щее время осуществляется воздействие с помощью экономических рычагов и стимулов (налогов, льгот, дотаций и т.д.).

В основе организации финансов предприятия лежат следующие принципы:

- самофинансирование;
- заинтересованность в результатах работы;
- ответственность за эти результаты;
- образование финансовых резервов;
- разделение средств на собственные и заемные;
- первоочередность выполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами;
- финансовый контроль за деятельностью предприятия.

В *составе финансовых отношений* выделяются следующие группы денежных отношений организаций:

с контрагентами — по поводу формирования первичных доходов, образования и использования целевых фондов внутрихозяйственного назначения (уставного капитала, фондов накопления и потребления, поощрительных фондов и др.);

с организациями и предприятиями — по поводу распределения финансов; при этом движение финансовых ресурсов осуществляется в нефондовой форме (уплата и получение штрафов при нарушении договорных обязательств, внесение различных паевых взносов, участие в распределении прибыли от совместной деятельности, приобретение ценных бумаг других предпринимательских: организаций и государства, получение по ним дивидендов и др.);

с потребителями продукции, вступая в контакты с которыми, предприятия самостоятельно выбирают форму и вид договоров, определяют условия выполнения обязательств и порядок установления санкций, формируют цены на свою продукцию и услуги, оценивают обоснованность цен;

с поставщиками.

Перечисленные факторы существенно влияют на *конечные финансовые результаты*:

со страховыми организациями — по поводу различных видов обязательного и добровольного страхования;

с банковской системой — по поводу расчетно-кассового обслуживания в связи с получением и погашением ссуд, уплатой процентов, а также предоставлением банкам во временное пользование свободных денежных средств за определенную плату;

с государством — по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных фондов. Эта группа денежных отношений

реализуется через внесение в бюджет и внебюджетные фонды различных налогов, сборов, взносов и др. С другой стороны, осуществляется бюджетное финансирование непроизводственной сферы, целевых программ и др.;

с вышестоящими управленческими структурами — «вертикальные» и «горизонтальные» взаимосвязи по поводу внутрикорпоративных перераспределений финансовых ресурсов.

**8.2. Управление финансами предприятия: процесс и задачи управления.** Управление финансами представляет собой управление финансовыми отношениями с субъектами рынка, возникшими в процессе формирования и использования собственных и заемных финансовых ресурсов для обеспечения производственно-хозяйственной деятельности, осуществления социальной политики. Объектом управления являются финансовые (денежные) ресурсы, их размеры, источники формирования, направления использования.

На схеме (рис. 2) представлен процесс функционирования системы финансового управления предприятием.



Рис. 2. Процесс функционирования системы ФУ предприятием

Результаты управления проявляются в виде денежных потоков между предприятием, бюджетом, собственниками капитала, партнерами по бизнесу и другими субъектами. Управляющая подсистема (органы управления финансами предприятия) анализирует информацию о финансовом состоянии в соответствии с целями предприятия и состоянием внешней среды, которую формирует конъюнктура рынка и нормативно правовое обеспечение.

Финансовое управление выполняет три группы задач:

- 1) финансовый анализ и финансовое планирование;

2) обеспечение предприятия финансовыми ресурсами (управление источниками финансовых ресурсов);

3) распределение финансовых ресурсов (управление активами и капиталом).

1. *Финансовый анализ предприятия* включает анализ финансовых результатов, финансового состояния и деловой активности предприятия. В условиях рыночных отношений повышается роль и значение финансового анализа. Это связано с тем, что предприятия несут полную экономическую ответственность за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности перед акционерами, коллективом предприятия, банком и кредиторами.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются:

- оценка динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли, рентабельности);
- определение направленности и размера влияния отдельных факторов на сумму прибыли и уровень рентабельности;
- выявление и оценка возможных резервов роста прибыли и рентабельности;
- анализ порога прибыли.

Основными источниками информации для финансового анализа является бухгалтерская отчетность — бухгалтерский баланс и приложения к бухгалтерскому балансу.

Анализ финансовых результатов начинают с общей оценки динамики величины и состава прибыли до налогообложения. Информация, содержащаяся в приложении № 2 к бухгалтерскому балансу, позволяет проанализировать финансовые показатели, полученные от всех видов деятельности предприятия, установить структуру прибыли. Горизонтальный анализ абсолютных показателей дает характеристику результатов хозяйственной деятельности. Вертикальный — структуру прибыли.

Далее определяется влияние различных факторов на прибыль и рентабельность. Важнейшими факторами роста прибыли от реализации продукции являются: увеличение объема, ритмичности отгрузки продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества и конкурентоспособности, оптимизация запасов готовой продукции на складах, своевременная оплата покупателями заказанной продукции, применение прогрессивных форм расчетов за продукцию (факторинг, овердрафт).

Управление финансами осуществляется с помощью финансового механизма – совокупности форм, методов, рычагов, правового,

нормативного и информационного обеспечения. *Финансовый механизм* — это пять взаимосвязанных элементов, способствующих организации, планированию и стимулированию использования финансовых ресурсов: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение.

Финансовые методы — это способы воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс, которые действуют в двух направлениях:

— по линии управления движением финансовых ресурсов;

— по линии рыночных отношений, связанных с соизмерением затрат и результатов, материальным стимулированием и ответственностью за эффективное использование денежных средств. Воздействие на рыночные отношения обусловлено тем, что функции финансов в сфере производства и обращения тесно связаны с коммерческим расчетом — это соизмерение в денежной (стоимостной) форме затрат и результатов финансово-хозяйственной деятельности. Цель применения коммерческого расчета в самом общем виде — получение максимальной прибыли при минимальных затратах, хотя в разные периоды деятельности предприятия цели могут изменяться. В зарубежной практике требование соизмерения размеров вложения в производство капитала с результатами деятельности обозначают термином *input-output*. Действие финансовых методов проявляется в образовании и использовании денежных фондов.

*Финансовые рычаги* — это приемы действия финансовых методов. Правовое обеспечение функционирования финансового механизма включает законодательные акты, постановления, приказы и другие правовые документы.

Нормативное обеспечение — это инструкции, нормативы, нормы, тарифные ставки, методические указания, разъяснения и др. Информационное обеспечение — это различная экономическая, коммерческая, финансовая и другая информация. К финансовой информации относятся сведения о финансовой устойчивости и платежеспособности партнеров и конкурентов, ценах, курсах, дивидендах, процентах на товарном, фондовом, валютном рынках, сведения о положении дел на биржевом и внебиржевом рынках, финансовой и коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов и др. Владение информацией помогает определять ситуацию на рынках. Информация (например, сведения о поставщиках, покупателях и др.) может являться од ним из видов интеллектуальной собственности (*ноу-хау*) и вноситься в качестве вклада в уставный капитал организации.

2. *Финансовые ресурсы* — это денежные средства, имеющиеся в

распоряжении предприятия и предназначенные для осуществления текущих затрат и затрат по расширенному воспроизводству, выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих. Финансовые ресурсы направляются также на содержание и развитие объектов непроектируемой сферы, потребление, накопление, в специальные резервные фонды и др.

Финансовые ресурсы формируются за счет целого ряда источников. Различают две крупные группы источников на основе права собственности: собственные и чужие денежные средства. Возможна более детальная классификация: собственные и приравненные к ним средства; ресурсы, мобилизуемые на финансовом рынке; денежные поступления в порядке перераспределения.

К собственным источникам финансирования относятся: амортизационные отчисления, направляемые предприятием на простое воспроизводство основных фондов; привлеченные средства в результате выпуска и продажи организацией акций; отчисления от прибыли, остающиеся в распоряжении организации (чистой прибыли), направляемые на прирост как оборотного, так и основного капитала организации; суммы, выплаченные страховыми компаниями и учреждениями в виде возмещения ущерба от стихийных бедствий и т.п.; средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми, акционерными компаниями, финансово-промышленными группами на безвозвратной основе; благотворительные взносы и пр.

На долю собственных средств, в общих источниках финансирования приходится в настоящее время около 80% всех направляемых средств. Основным источником финансирования в составе внутренних средств является амортизация, ее доля превышает 70%.

К внешним источникам финансирования относятся:

— ассигнования государственных (федерального, субъектов федерации) и местных бюджетов, различных фондов поддержки предпринимательства, предоставляемые на безвозмездной основе;

— иностранные инвестиции, предоставляемые в форме финансового пая или иного материального или нематериального участия в уставном капитале совместных предприятий, а также в форме прямых вложений международных организаций;

— различные формы заемных средств, в т.ч. кредиты, предоставляемые государством и фондами поддержки предпринимательства на возвратной основе (в т.ч. на льготных условиях);

— кредиты банков, инвестиционных фондов и компаний.

Привлечение кредитных ресурсов расширяет возможности предприятия, способствует росту отдачи собственного капитала. Это свой-

ство заемного капитала получило название эффекта финансового рычага, проявляющегося в приращении рентабельности собственного капитала, получаемом благодаря использованию кредита, несмотря на его платность.

*Плечо рычага* — это соотношение между заемными и собственными средствами. Заемный капитал подразделяется на краткосрочный и долгосрочный. Как правило, заемный капитал сроком до одного года относится к краткосрочному, а свыше года — к долгосрочному.

Выделяют коммерческий кредит и банковский кредит.

Коммерческий кредит предприятие может получить при закупке товаров или создании производственных запасов у поставщика. Получение такого рода кредита, главным образом для малых предприятий, создает определенные выгоды, особенно если поставщик предоставляет покупателю скидки с цены. Например, при оплате в течение 10 дней при сроке платежа 30 дней поставщик может предоставить скидку в 2% от стоимости платежа.

Банковский кредит может предоставляться в различных формах.

Текущие (лимитируемые) кредиты выдаются на установление максимума или минимума. Заемщик снимает со счета средства в пределах установленного максимума. Однако сальдо может быть как положительным, так и отрицательным. Если сальдо ожидается постоянно отрицательным, то используют кредит по специальному ссудному счету, положительной разнице — кредит по контокоррентному. Оба текущих кредита применяются, когда потребность в капитале у заемщика непостоянна. Такой кредит удобен для финансирования затрат, величина которых колеблется (товарный запас, запас готовой продукции).

Кредит по простому ссудному счету (простая ссуда) предусматривает получение всей суммы кредита полностью. Используется для финансирования основного капитала.

*Факторинг* — форма внешнего финансирования, связанная с привлечением заемных средств. Основной принцип факторинга — покупка фактор-фирмой (банком) у своего клиента-поставщика требований к его покупателям. Фактически фактор-банк покупает дебиторскую задолженность и в течение 2—3 дней оплачивает от 70 до 80% суммы требований в виде аванса, а остальную часть — после поступлений средств. Стоимость факторинговых услуг складывается из двух элементов: а) комиссионные, которые зависят от размера товарооборота и платежеспособности покупателей и колеблются от 0,2 до 2% от суммы счетов; б) обычная рыночная процентная ставка для кредитора.

Инвестиционный *налоговый кредит* предоставляется малым и

приватизируемым организациям. Малые предприятия имеют право уменьшать сумму налога на прибыль на 10% цены закупленного определенного вида оборудования. Налоговый кредит предоставляется путем уменьшения основных платежей налога, но не более 50% от суммы налога. Начало возврата кредита — не ранее чем через 2 года после подписания соответствующего соглашения. Срок погашения — 5 лет.

Ипотечный кредит — выдача кредита под залог имущества, остающегося в пользовании залогодателя.

3. *Использование финансовых ресурсов* организации осуществляется по следующим направлениям: текущие затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг); инвестирование средств в капитальные вложения, связанные с расширением производства и его техническим обновлением, использованием нематериальных активов; инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги; платежи финансовой, банковской системам, взносы во внебюджетные фонды; образование различных денежных фондов и резервов (на развитие, а также поощрительного и социального характера); благотворительные цели, спонсорство и т.п.

С целью оптимизации управления финансовыми предприятиями используются современные инструменты финансового менеджмента. Финансовый менеджмент должен обеспечивать удовлетворительное состояние предприятия, которое позволяет ему упрочить свое состояние на рынке и максимизировать прибыли.

### ***Практические задания по 8 теме:***

1. В чем сущность финансов?
2. Назовите функции финансов.
3. Что входит в состав финансовых отношений предприятия?
4. В чем заключается финансовый механизм?
5. Какие задачи решает финансовое управление предприятием?
6. Из каких источников формируются финансовые ресурсы предприятия?
7. Назовите источники собственных средств предприятия.
8. Что входит в состав заемных средств предприятия?
9. Каким должно быть оптимальное соотношение собственных и заемных средств предприятия?
10. Какие инструменты финансового менеджмента рекомендуется использовать для формирования финансовых ресурсов и эффективного использования финансов предприятия?

## **ПРОГРАММНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КУРСА «ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ»**

### ***1. Цель и задачи курса «Экономика предприятия».***

Целью курса «Экономика предприятия» является: овладение слушателей курса знанием методов и средств воздействия на экономику производства с целью снижения затрат общественного труда для достижения наилучшего конечного результата.

Основные задачи: изучение предприятия в системе рыночных отношений и организационно-правовых форм предприятий (фирм); управления финансами предприятия; особенностей управления кадрами и производительностью труда, их качественной и количественной оценки, оплаты труда работников; цены и ценообразование как инструмент управления на предприятии; основных, оборотных средства и нематериальных активов предприятия.

### ***2. Место курса в профессиональной подготовке менеджера.***

В настоящее время практически все российские предприятия испытывают комплекс проблем, вызванных резкими изменениями внешней среды. Можно утверждать, что все кризисы - явления временные и переходящие. Выйти предприятию из кризиса с минимальными потерями имеют шанс те предприятия, которые проводят грамотную и гибкую политику управления.

Практика хозяйствования вынуждает рационально и эффективно управлять экономикой и производством, максимально экономить ресурсы, применять инновации, представлять роль предприятия в системе рыночных отношений.

Для успешного функционирования и развития предприятия менеджер должен мыслить системно, неординарно и альтернативно.

Возможности менеджера решать задачи управления в значительной мере зависят от уровня и качества его экономической, организационной и управленческой подготовки, в содержание которой входит курс «Экономика предприятия».

Изучение курса требует наличия у студентов и слушателей знания в области макроэкономики, микроэкономики. В свою очередь курс «Экономика предприятия» является ключевым, элементы которого используются при изучении многих других экономических дисциплин.

В целях осуществления оценки уровня усвоения знаний проводится текущий контроль на практических занятиях и в лекционном курсе. Итоговой формой контроля знаний является зачет (зкзамен), проводимый или в традиционной форме ответов на вопросы, или в тестовой форме, или в форме выполнения контрольных заданий.

### 3. Учебно-тематический план обучения:

Наименование раздела	Всего трудоемкость	Аудиторные часы			Самостоятельная работа
		всего	лекции	практики	
Тема 1. Предприятие в системе рыночных отношений	10	2	2		8
Тема 2. Организационно-правовые формы предприятий (фирм)	16	4	2	2	12
Тема 3. Кадры и производительность труда	18	4	2	2	14
Тема 4. Цены и ценообразование как инструмент управления на предприятии (фирме)	16	6	4	2	10
Тема 5. Основные средства и нематериальные активы	16	4	2	2	12
Тема 6. Оборотные средства предприятий	16	4	2	2	12
Тема 7. Оплата труда работника	14	4	2	2	10
Тема 8. Управление финансами предприятия (фирмы)	14	4	4		10
Итого:	120	32	20	12	88

### 4. Содержание курса «Экономика предприятия».

#### Тема 1. Предприятие в системе рыночных отношений.

Предприятие как звено в рыночной экономике. Характеристика предприятия. Классификация предприятий. Жизненный цикл предприятий: создание, становление, реорганизация, реструктуризация, санация, ликвидация. Продукция предприятия. Классификация товара по признакам.

#### Тема 2. Организационно-правовые формы предприятий (фирм).

Коммерческая и некоммерческая организация. Организационно-правовые формы предприятий (фирм): полное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество. Производственный капитал. Унитарное предприятие.

#### Тема 3. Кадры и производительность труда.

Производственные кадры и их классификация. Производительность труда, как главный фактор эффективности производства. Факторы роста производительности труда. Количественная и качественная характеристика кадрового состава организации.

*Тема 4. Цены и ценообразование как инструмент управления на предприятии (фирме).*

Цена и основные функции цен. Основные задачи ценообразования. Принципы ценообразования. Виды цен. Основные элементы цены при формировании цен. Ценовая политика предприятия (фирмы), методы установления цен: метод «средние издержки плюс прибыль»; метод анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли; метод установления цены на основе ощущаемой ценности товара; метод установления цены на основе уровня текущих цен; метод установления цены на основе закрытых торгов. Определение цены на новый продукт. Установление цены продаж.

*Тема 5. Основные средства и нематериальные активы.*

Экономическая сущность основных средств (фондов) и нематериальных активов. Классификация и оценка основных средств и нематериальных активов. Показатели и пути улучшения использования основных средств. Основные производственные фонды предприятия. Классификация основных производственных фондов.

*Тема 6. Оборотные средства предприятий.*

Фонды обращения. Основные производственные фонды. Факторы при формировании оборотных средств. Нормирование оборотных средств. Эффективность использования оборотных средств. Показатели оборачиваемости оборотных средств.

*Тема 7. Оплата труда работника.*

Принципы формирования заработной платы организации в современных условиях. Единая тарифная ставка. Формы и системы оплаты труда. Переменные коэффициенты оплаты труда.

*Тема 8. Управление финансами предприятия (фирмы).*

Финансовая система Российской Федерации. Финансовый механизм на предприятии. Функции финансов. Финансовые отношения предприятий. Управление финансами предприятия. Направление использования финансовых ресурсов в организации. Финансовый анализ на предприятии. Виды кредитов и факторинг как формы внешнего финансирования предприятия.

# КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

## 1. Экзаменационный тест по курсу «Экономика предприятия».

### 1. Валовая продукция – это...

- А. Стоимость продукции, предназначенная для реализации.
- Б. Сумма стоимости всех видов продукции, выработанной предприятием.
- В. Стоимость отпущенной на сторону продукции и оплаченной покупателями в отчетном периоде.

### 2. Чистая прибыль – это...

- А. Прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов.
- Б. Валовая прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов.
- В. Прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов.

### 3. При объеме производства меньше критического (по графику безубыточности):

- А. Предприятие своей выручкой покрывает затраты на производство.
- Б. На предприятии затраты равны нулю.
- В. Предприятие своей выручкой не может покрыть затраты, а следовательно результатом его деятельности являются убытки.

### 4. Жизненный цикл предприятия состоит из несколько стадий (какая стадия лишняя):

- А. Создание предприятия.
- Б. Адаптация.
- В. Становление.
- Г. Реорганизация.
- Д. Реструктуризация.
- Е. Санация.

### 5. Инвестиции (какой вид лишний):

- А. Нематериальные инвестиции.
- Б. Финансовые инвестиции.
- В. Материальные инвестиции.
- Г. Ресурсные инвестиции.

### 6. Акциз – это ...

- А. Косвенный налог на дорогостоящую и высокорентабельную продукцию, установленный государством в процентах от отпускной цены.
- Б. Налоговая ставка повышается по мере возрастания величины объекта налогообложения.
- Г. Налог с юридических и физических лиц, взимающийся непосредственно.
- Д. Налог на операции с ценными бумагами.

### 7. Как подразделяются затраты по отношению к объему производства?

- А. Производственные и непроизводственные.
- Б. Прямые и косвенные.

- В. Переменные и постоянные.
- Г. Текущие и единовременные.

8. Как подразделяются затраты по способу отнесения на себестоимость продукта?

- А. Производственные и непроизводственные.
- Б. Прямые и косвенные.
- В. Переменные и постоянные.
- Г. Текущие и единовременные.

9. Какие затраты всегда изменяются в расчете на единицу продукции при изменении объемов производства?

- А. Постоянные.
- Б. Переменные.

10. Каким отношением можно определить рентабельность продукции?

- А. Выручка от реализации к материальным затратам.
- Б. Абсолютная величина прибыли к себестоимости.
- В. Прибыль к материальным затратам.
- Г. Прибыль к фонду оплаты труда.

11. Какова ставка налога на прибыль?

- А. Не менее 13%.
- Б. Не менее 22%.
- В. Не менее 30%.
- Г. Не менее 35%.
- Д. Не более 43%

12. Что представляет собой добавленная стоимость?

- А. Сумма оплаты труда и прибыли.
- Б. Разница между стоимостью готовой продукции и стоимостью сырья и материалов, используемых на ее изготовление.
- В. Разность выручки от реализации и всех материальных затрат, отраженных в себестоимости этой продукции.
- Г. Сумма прибыли и амортизации.

13. Что сначала включается в цену на практике?

- А. НДС, затем акциз.
- Б. Акциз, затем НДС.

14. Из чего формируется посредническая надбавка (скидка)?

- А. Издержки обращения.
- Б. Прибыль посредника.
- В. Налог на прибыль.
- Г. НДС.
- Д. Акциз.

15. Рынок чистой конкуренции – это...

- А. Много продавцов дифференцированной продукции.
- Б. Мало продавцов стандартной продукции.
- В. Много продавцов стандартной продукции или схожего товарного продукта.
- Г. Один продавец необходимой продукции.

*16. Стимулирующее ценообразование – это...*

- А. Продажа товара или услуга по двум или более разным ценам в независимости от издержек.
- Б. Временное назначение цены ниже прејскурантной цены.
- В. Установление разных цен для потребителей в разных частях страны.
- Г. Разделение рынка на несколько географических зон.

*17. Что из перечисленного не относится к резервам экстенсивного использования оборудования?*

- А. Сокращение простоев оборудования.
- Б. Повышение коэффициента сменности.
- В. Снижение удельного веса недействующего оборудования.
- Г. Приобретение нового, более производительного оборудования.

*18. Фондоотдача определяется делением выпуска продукции на основные фонды. Как при этом исчисляется стоимость основных фондов?*

- А. На начало года.
- Б. На конец года.
- В. Как среднегодовая их стоимость.

*19. Какой из методов оценки ОПФ объективно отражает их стоимость на данный момент времени?*

- А. По первоначальной стоимости.
- Б. По восстановительной стоимости.
- В. По остаточной первоначальной стоимости.
- Г. По остаточной восстановительной стоимости.

*20. Машиностроительный завод реализовал на сторону излишнее оборудование. Как отреагирует на это показатель фондоотдачи?*

- А. Повысится.
- Б. Понизится.
- В. Останется без изменения.

*21. За счет лучшего использования, какой части основных фондов в основном происходит рост фондоотдачи на предприятии?*

- А. Зданий.
- Б. Сооружений.
- В. Рабочих машин.
- Г. Транспортных средств.
- Д. Всех перечисленных выше.

*22. Кем устанавливаются нормы амортизационных отчислений?*

- А. Предприятием самостоятельно.
- Б. Министерствами.
- В. Правительством Российской Федерации.

*23. Что неправильно отнесено к стоимости основных фондов машиностроительного предприятия?*

- А. Здания.

- Б. Оборудование, установленное в цехе.
- В. Оборудование на складе готовой продукции.
- Г. Транспортные средства.

24. Как определяется восстановительная стоимость основных фондов?

- А. Ежегодно.
- Б. Периодически по особым решениям Правительства РФ.
- В. Через каждый 51 год.

25. Что такое восстановительная стоимость оборудования?

- А. Стоимость оборудования после ремонта.
- Б. Стоимость оборудования с учетом износа.
- В. Стоимость приобретения оборудования в действующих ценах.

26. Норма амортизации здания 2%. Чему равен нормативный срок службы этого здания?

- А. Рассчитать его невозможно, не хватает данных.
- Б. 50 лет.
- В. 100 лет.
- Г. 200 лет.

27. Основные фонды — это часть имущества, используемого в качестве:

- А. Предметов труда.
- Б. Средств труда.
- В. Рабочей силы.

28. Восстановительная стоимость - это первоначальная стоимость ...:

- А. В ценах и условиях прошлого периода времени.
- Б. В ценах и условиях будущего периода времени.
- В. В ценах и условиях данного периода времени.

29. Что такое основные фонды?

- А. Часть производственных фондов, которая вещественно воплощена в средствах труда, сохраняет в течение длительного времени свою натуральную форму, и возмещается только после проведения нескольких производственных циклов.
- Б. Определение близко к определению оборотных средств (фондов).
- В. Экономическая категория: основные фонды в денежном выражении представляют собой основные средства.
- Г. Сами предметы труда, непосредственно участвующие в процессе производства.

30. Перечислите основные экономические показатели, которые используются при оценке основных фондов.

- А. Показатели интенсивности использования основных фондов.
- Б. Показатели использования производственных площадей и сооружений.
- В. Показатели фондоотдачи основных фондов и норма рентабельности.
- Г. При оценке основных фондов используются показатели, перечисленные в пунктах А, Б и В.

31. Что включают в понятие «оборотные фонды предприятия»?

- А. Основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты собственного производства, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия.
- Б. Часть средств производства, которые участвуют в производственном цикле один раз и полностью переносят свою стоимость на себестоимость изготавливаемой продукции.
- В. Средства производства, многократно участвующие в процессе производства и переносящие свою стоимость на себестоимость выпускаемой продукции.
- Г. Орудия труда, многократно участвующие в производственном цикле и переносящие свою стоимость на себестоимость готовой продукции не сразу, а по частям, по мере изнашивания.
- Д. Предметы труда, необходимые для изготовления продукции.

32. Какие материально-вещественные элементы входят в состав оборотных производственных фондов предприятия?

- А. Производственные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, покупных изделий, запасных частей, топливо, незавершенное производство, расходы будущих периодов.
- Б. Станки, агрегаты, приспособления, тара, стеллажи.
- В. Готовая продукция, денежные средства в кассе, на расчетном счете предприятия.
- Г. Прибыль предприятия, задолженность поставщикам.

33. Что такое минимальный запас?

- А. Величина запаса, при котором необходимо размещать заказ на закупку новой партии.
- Б. Величина запаса, учитывающая случайные отклонения сроков поставки и объема потребления.
- В. Оптимальная величина партии поставки.
- Г. Другое.

34. От чего зависит коэффициент оборачиваемости запасов для определенного периода?

- А. От начального и конечного запасов.
- Б. От среднего запаса.
- В. От себестоимости реализуемой продукции и среднего запаса.
- Г. От всего вышеперечисленного.

35. Что такое оборотный капитал?

- А. Часть капитала предприятия, которая видоизменяется в производственном цикле и цикле обмена и выступает в виде производственных запасов, дебиторской задолженности, денежных средств и ценных бумаг.
- Б. Чистая стоимость активов физического или юридического лица за минусом суммы обязательств.
- В. Часть капитала предприятия, представляющая собой совокупность материально-вещественных элементов длительного функционирования.
- Г. Часть авансированного капитала, затраченная на покупку предметов труда.

36. Что из перечисленного относится к фондам обращения?

- А. Материальные ресурсы предприятия, отрасли.
- Б. Транспортные средства предприятия, производственные здания, сооружения.
- В. Готовые изделия, продукция отгруженная, находящаяся в пути, денежные средства в акциях, на расчетном счете, в кассе, все виды задолженности.
- Г. Прибыль.

*37. Что из перечисленного входит в состав оборотных средств предприятия?*

- А. Запасы материалов, запасных частей, топлива, готовой продукции на складе.
- Б. Оборотные фонды и фонды обращения.
- В. Незавершенное производство, готовая продукция на складе.
- Г. Оборудование цехов, готовая продукция на складе.
- Д. Производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов.

*38. Что из перечисленного относится к незавершенному производству?*

- А. Предметы труда, которые еще не вступили в производственный процесс.
- Б. Предметы труда, которые уже вступили в производственный процесс, но еще находятся в стадии обработки.
- В. Предметы труда, которые находятся на предприятии в определенном размере, обеспечивающем непрерывность производственного цикла.
- Г. Затраты, связанные с подготовкой производства новых видов продукции и их освоением.

*39. Что характеризует коэффициент оборачиваемости оборотных средств?*

- А. Уровень технической оснащенности труда.
- Б. Интенсивность использования оборотных средств.
- В. Среднюю длительность одного оборота.
- Г. Размер реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. производственных фондов.

*40. Какой показатель характеризует материалоемкость продукции?*

- А. Технический уровень производства.
- Б. Общий вес материалов на изготовление одного изделия.
- В. Нормы расходов материалов на изготовление продукции.
- Г. Экономное использование материалов.

*41. Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотных средств?*

- А. Прибыль, рентабельность производства.
- Б. Фондоотдача, фондоемкость продукции, фондовооруженность труда.
- В. Коэффициент оборачиваемости, средняя продолжительность одного оборота.
- Г. Уровень отдачи оборотных средств.

*42. Какую стадию проходят в движении оборотные средства?*

- А. Денежную.
- Б. Производительную.
- В. Товарную.
- Г. Все вышеперечисленные.

*43. Что такое финансы?*

- А. Система денежных отношений.
- Б. Ресурсы производства.
- В. Движение ресурсов.
- Г. Формирование и использование денежных доходов.

*44. Укажите функции финансов.*

- А. Распределительная и контрольная.
- Б. Фискальная.
- В. Воспроизводственная.
- Г. Образования ресурсов.

*45. Что такое финансовая система?*

- А. Государственные и региональные финансы.
- Б. Финансы предприятия.
- В. Финансы кредитных учреждений.

*46. Какова форма финансовых ресурсов?*

- А. Фондовая.
- Б. Денежная.
- В. Товарная.

*47. Что такое финансовый механизм?*

- А. Финансовые методы.
- Б. Финансовые рычаги.
- В. Правовое, нормативное, информационное обеспечение.
- Г. Организация производства.

*48. Что представляют собой финансовые методы?*

- А. Способы воздействия на хозяйственный процесс.
- Б. Воздействие на денежные потоки.
- В. Воздействие на рыночные отношения.

*49. Что такое финансовые ресурсы?*

- А. Денежные средства.
- Б. Имобилизованные фонды.
- В. Оборотные средства.

*50. Каковы источники формирования финансовых ресурсов?*

- А. Вклады учредителей.
- Б. Кредитные средства.
- В. Государственные субсидии.
- Г. Имущество предприятий.

*51. Какие показатели входят в состав затрат предприятия?*

- А. Затраты, включаемые в себестоимость.
- Б. Финансовые показатели.
- В. Использование ресурсов.

## ***2. Темы реферативных работ.***

1. Направления развития классификации основных производственных фондов.
2. Действующие и бездействующие основные фонды.
3. Определение стоимости, основных фондов.
4. Оптимизация структуры основных фондов.
5. Использование основных фондов по договору аренды.
1. Виды амортизации основных фондов.
2. Выбор вида амортизации основных фондов для конкретного предприятия.
8. Сущность и методы переоценки ОПФ.
3. Виды и направления совершенствования ремонта ОПФ.
4. Виды и задачи модернизации ОПФ.
5. Резервы и факторы улучшения использования ОПФ.
6. Параметризация активной части ОПФ и ее значение.
7. Роль фонда развития производства в обновлении ОПФ.
8. Экономическая эффективность различных видов обновления ОПФ.
9. Экономическая эффективность нового строительства.
16. Роль оборотных средств в производственном процессе.
17. Управление оборотными средствами предприятия.
18. Экономическая сущность и структура оборотных средств.
19. Нормирование оборотных средств.
20. Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.
21. Анализ образования финансовых ресурсов предприятия.
22. Анализ использования финансовых ресурсов предприятия.
23. Управление денежными потоками на предприятии.
24. Управление активами предприятия.
25. Финансовый учет и отчетность на предприятии.
26. Управление оборотными средствами предприятия
10. Направления развития классификации основных производственных фондов.
27. Действующие и бездействующие основные фонды.
28. Определение стоимости, основных фондов.
29. Оптимизация структуры основных фондов.
30. Использование основных фондов по договору аренды.
31. Виды амортизации основных фондов.
32. Выбор вида амортизации основных фондов для конкретного предприятия.
33. Сущность и методы переоценки ОПФ.
34. Виды и направления совершенствования ремонта ОПФ.

35. Виды и задачи модернизации ОПФ.
36. Резервы и факторы улучшения использования ОПФ.
37. Параметризация активной части ОПФ и ее значение.
38. Роль фонда развития производства в обновлении ОПФ.
39. Экономическая эффективность различных видов обновления ОПФ.

### **3. Решение практических задач.**

#### *Задача 1.*

$$(620+640+690)/3 = 650 \text{ чел.}$$

#### *Задача 2.*

*Средний оборот по приему на работу всех работающих:  $800/4000=0,2$ .*

*Оборот по приему работающих:  $760/3400=0,224$ .*

*Оборот по приему служащих:  $40/600=0,066$ .*

*Оборот по выбытию работников:*

- *в среднем по предприятию  $900/4000=0,225$ ;*
- *по категории рабочих  $850/3400=0,25$ ;*
- *по категории служащих  $50/600=0,083$ .*

*Коэффициент общего оборота характеризуется отношением суммарного числа принятых и выбывших к среднесписочному числу работников:*

$$(800+900)/4000=0,425.$$

*Коэффициент постоянства кадров определяется отношением численности работников, состоявших в списке за отчетный год, к среднесписочной численности. Если по списку числится с Января по 31 декабря включительно:*

$$(4000+800-900)/4000 = 0,975.$$

#### *Задача 3.*

*Розничная цена (115%) - Цена закупки у оптового посредника (100%) + Розничная торговая надбавка (15%),*

*Цена закупки - Розничная цена/115 x 100.*

$$4000/115 \times 100 = 3478 \text{ руб.}$$

*Сумма розничной торговой надбавки:  $3478 \times 0,15 = 522$  руб.*

*Цена закупки (105%) - Цена оптовая с НДС (100%) + Оптовая надбавка (5%).*

*Цена оптовая, с НДС - Цена закупки/105 x 100:*

$$3478/105 \times 100 = 3312 \text{ руб.}$$

*Сумма оптовой надбавки:  $3312 \times 0,05 = 166$  руб.*

*Цена оптовая с НДС (120%) = Цена оптовая без НДС (100%) + НДС (20%).*

*Цена оптовая без НДС - Цена оптовая с НДС/120 x 100:*

$$3312/120 \times 100 = 2760 \text{ руб.}$$

*Сумма НДС:  $2760 \times 0,2 = 552$  руб.*

*Цена оптовая без НДС (115%) = Цена изготовителя (100%) + Акциз (15%).*

*Цена изготовителя = Цена оптовая без НДС/115 x 100:*

$$2760/115 \times 100 = 2400 \text{ руб.}$$

*Сумма акциза = Цена оптовая без НДС - Цена изготовителя:*

$$2760 - 2400 = 360 \text{ руб.}$$

*Доля акцизов в розничной цене:*

$$360/4000 \times 100\% = 9\%$$

2. Структура цены представлена в таблице:

Элемент цены	Цена	
	руб.	% к розничной цене
Цена изготовителя	2400	60
Акциз	360	9
НДС	552	13,8
Оптовая торговая надбавка (посредническая надбавка)	166	4,15
Розничная торговая надбавка	522	13,05
Итого розничная цена	4000	100

#### Задача 4.

Прибыль = Затраты  $\times$  Рентабельность:

$$600 \times 0,2 = 120 \text{ руб.}$$

Цена изготовителя = Себестоимость + Прибыль:

$$600 + 120 = 720 \text{ руб.}$$

Цена оптовая без НДС (115%) = Цена изготовителя (100%) + Акциз (15%).

Цена оптовая без НДС = Цена изготовителя  $\times$  1,15:

$$720 \times 1,15 = 828 \text{ руб.}$$

Цена оптовая с НДС (120%) = Цена оптовая без НДС (100%) + НДС (20%).

Цена оптовая с НДС = Цена оптовая без НДС  $\times$  1,2:

$$828 \times 1,2 = 993,6 \text{ руб.}$$

#### Задача 5.

Розничная цена 100 руб.

Торговая скидка:  $100 \times 0,15 = 15$  руб. Цена закупки = Розничная цена — Торговая скидка:

$$100 - 15 = 85 \text{ руб.}$$

Посредническая скидка:  $0,85 \times 0,1 = 8,5$  руб.

Цена оптовая с НДС - Цена закупки — Посредническая скидка:

$$85 - 8,5 = 76,5 \text{ руб.}$$

Сумма НДС = Цена оптовая с НДС  $\times$  16,67%:

$$76,5 \times 0,1667 = 12,75 \text{ руб.}$$

Цена оптовая без НДС - Цена оптовая с НДС - Сумма НДС:

$$76,5 - 12,75 = 63,75 \text{ руб.}$$

Данный товар не облагается акцизом, поэтому цена изготовителя — 63,75 руб.

Прибыль:  $63,75 - 50 = 13,75$  руб.

Рентабельность - Прибыль/Затраты  $\times$  100%:  $13,75 \times 100\% = 27,5\%$ .

#### Задача 6.

Отпускная цена с НДС — Розничная цена - Торговая скидка:

$$8 - 8 \times 0,25 = 8 - 2 = 6 \text{ руб.}$$

Отпускная цена без НДС = Отпускная цена с НДС - Сумма НДС:

$$6 - 6 \times 0,1667 = 6 - 1 = 5 \text{ руб.}$$

Цена изготовителя — Отпускная цена без НДС - Акциз:

$$5 - 0,7 - 2/2 = 5 - 0,36 = 4,64 \text{ руб.}$$

Прибыль изготовителя - Цена изготовителя - Издержки производства:

$$4,64 - 4,1 = 0,54 \text{ руб.}$$

Рентабельность = Прибыль/Издержки производства:

$$0,54/4,1 = 13,17\%$$

#### Задача 7.

Издержки обращения на единицу:

$$328,8/120 = 2,74 \text{ руб.}$$

Прибыль посредника:

$$2,74 \times 0,3 = 0,82 \text{ руб.}$$

Посредническая надбавка - Издержки обращения + Прибыль посредника + НДС:

$$2,74 + 0,82 - (2,74 + 0,82) \times 0,2 = 4,27 \text{ руб.}$$

Оптовая цена:

$$18,7 - 4,27 = 14,43 \text{ руб.}$$

Размер надбавки к оптовой цене:

$$4,27/14,43 = 0,296, \text{ или } 29,6\%$$

#### Задача 8.

Отпускная цена продукции обувной фабрики:

$$80 + 80 \times 950\% = 840 \text{ млн. руб.}$$

Сумма НДС, уплаченного фабрикой поставщику кожи:

$$80 \times 0,2 = 16 \text{ млн. руб.}$$

Сумма НДС, полученного фабрикой от реализации обуви:

$$840 \times 20,00 = 168 \text{ млн. руб.}$$

НДС, уплаченный фабрикой в госбюджет:

$$168 - 16 = 154 \text{ млн. руб.}$$

Сумма акциза в госбюджет:

$$(840 - 168) \times 0,30 = 201,6 \text{ млн. руб.}$$

#### Задача 9.

Добавленная стоимость:

$$(22\,000 - 3557; - (7000 - 1167)) = 12\,500 \text{ руб.}$$

Добавленная стоимость на единицу:

$$12\,500/40 = 312,5 \text{ руб.}$$

#### Задача 10.

Прибыль изготовителя на единицу продукции:

$$80 \times 0,2 = 16 \text{ руб.}$$

Валовая прибыль:

$$16 \times 9000 = 144\,000 \text{ руб.}$$

Сумма налога на прибыль:

$$144\,000 \times 0,35 = 50\,400 \text{ руб.}$$

Чистая прибыль:

$$144\,000 - 50\,400 = 93\,600 \text{ руб.}$$

#### Задача 11.

$ОПФ_{\text{акт}} + ОПФ_{\text{пас}} = 100\,000 + 250\,000 = 350\,000 \text{ руб.}$

$Уакт = ОПФ_{\text{акт}}/ОПФ \times 100 = 100\,000/350\,000 \times 100 = 28,57\%$

Вывод: удельный вес активной части низок. (В Российской Федерации считается прогрессивной структура ОПФ с весом 60% и более.)

#### Задача 12.

Затраты на ремонт: одного станка:

$$З'_{рем} = Нв \times 3 + М + З_{зан.ч} = 6,1 \times 10 + 5,5 + 25 = 91,5 \text{ руб.}$$

$$З_{рем} = 91,5 \times 30 = 2745 \text{ руб.}$$

Вывод: эта величина может быть зарезервирована в ремонтный фонд и по мере расхода включена в себестоимость выпускаемой продукции.

#### Задача 13.

Рентабельность производства (Р):

$$P = (\Pi / (\Phi_{осн} + \Phi_{обр} + \Phi_{об})) \times 100\% .$$

Величина основных фондов ( $\Phi_{осн}$ ):

$$\Phi_{осн} = \Phi_{емк} \times Q .$$

Расчет основных фондов:

- малого предприятия

$$\Phi'_{осн} = 0,6 \times 16 = 9,6 \text{ млн. руб.};$$

- крупного предприятия

$$\Phi''_{осн} = 0,6 \times 100 = 60 \text{ млн. руб.}$$

Расчет оборотных фондов:

- малого предприятия

$$\Phi'_{об} = 9,6/4 = 2,4 \text{ млн. руб.};$$

- крупного предприятия

$$\Phi''_{об} = 60/4 = 15 \text{ млн. руб.}$$

Расчет рентабельности:

- малого предприятия

$$P' = (0,56 / (9,6 + 2 + 2,4)) \times 100\% = 4\%;$$

- крупного предприятия

$$P'' = (3 / (60 + 15 + 25)) \times 100\% = 3\%.$$

Существует два способа увеличения рентабельности: увеличить прибыль и увеличить величину используемых фондов.

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акбердин Р. З., Стерлигова А. Н., Федотова М. А. Экономика организации : учеб. пособие. – М.: ГУУ, 2001. – Ч.1.
2. Баскакова О. В. Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие. – М. : ИТК «Дашков и К», 2004. – 272 с.
3. Волков В. П. и др. Экономика предприятия : учеб. пособие / под общ. ред. А. И. Ильина. М. : Новое издание, 2004.
4. Волков О. И., Скляренко В.К. Экономика предприятия : Курс лекций. - М. : ИНФРА-М, 2002. - 280 с.
5. Грибов В. Д., Грузинов В. П. Экономика предприятия : учеб. пособие. Практикум. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Финансы и статистика, 2003.
6. Грибов В. Д., Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов, В. А. Кузьменко. - 2-е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2009. - 416 с.
7. Заметная С. Л. Экономика организации (предприятий) в вопросах и ответах : учеб. пособие. - М. : ТК Вебли, Из-во Проспект, 2006. – 304 с.
8. Кистанов В. В. Региональная экономика России : учебник / В. В. Кистанов, Н.В. Копылов. - М. : Финансы и статистика, 2009. - 584 с.
9. Национальная экономика : учебник / под общ. ред. Р.М. Нуреева. - М. : ИНФРА-М, 2010. - 655 с. (CD)
10. Паламарчук А. С., Паштова Л. Г. Экономика предприятия : учеб. пособие. – М.: ИНФА-М; Изд-во РЭА, 2001.
11. Протасов В. Ф., Протасова А. В. Анализ деятельности предприятия (фирмы) : производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг, оценка персонала: учеб. пособие. - 2-е изд. перераб. и доп. - М. : Финансы и статистика, 2005. - 522 с.
12. Раицкий К. А. Экономика предприятия : учебник для вузов. М. : ИТК «Дашков и К», 2002.
13. Самарина В. П. Экономика организации : учеб. пособие / В. П. Самарина, Г. В. Черезов, Э. А. Карпов. - М.: КНОРУС, 2010.
14. Слепнева Т. А., Яркин Е. В. Цены и ценообразование : учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001.
15. Экономика предприятия : Учебник для вузов / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля., проф. В. А. Швандара. – 3-е изд. перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 718 с.
16. Экономика предприятия : Учебник / под ред. проф. Н. А. Сафронова. М. : Экономистъ, 2003.

17. Экономика предприятия (фирмы) : учебник / под. ред. О. И. Волкова, О. В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003.
18. Экономика предприятия (фирмы) : практикум / под. ред. проф. О. И. Волкова, проф. В. Я. Позднякова. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 331 с.
19. Крутик А. Б., Никольская Е. Г. Инвестиции и экономический рост предпринимательства : учеб. пособие. СПб., 2000.
20. Экономика предприятия : учеб. / под ред. проф. Н. А. Сафронова. М. : Юристъ, 2002.
21. Экономика предприятия : учебник / науч. ред. Б. И. Чайкин, В. Ж. Дубровский. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2002.

**Учебное издание**

**Трофимова Оксана Александровна**

**ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ**  
**Учебно-методический комплекс**

**Редактор Л.Ю. Шемятихина**

Подписано в печать 25.03.2010 г. Формат А5.

Бумага для множительных аппаратов. Печать на ризографе.

Усл. печ. л. 4,6. Тираж 200 экз. Заказ № \_\_\_\_\_.

Оригинал макет отпечатан в отделе множительной техники  
Уральского государственного педагогического университета.

620017, г. Екатеринбург, пр. Космонавтов, 26

E-mail: uspu@uspu.ru