

И.С. Минко

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Санкт-Петербург 2000

Министерство образования Российской Федерации

Санкт-Петербургская государственная академия
холода и пищевых технологий



И.С. Минко

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Рекомендовано Учебно-методическим объединением
по образованию в области производственного менеджмента
в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по специальности “Экономика
и управление на предприятии пищевой промышленности”

Санкт-Петербург 2000

БК 65
М–61
УДК 338.45

Минко И.С.

М 61 **Основы экономики предприятия: Учеб. пособие. – СПб.:**
СПбГУНиПТ, 2000. – 89 с.

ISBN 5-89565-010-4

В соответствии с рабочей программой курса “Экономика предприятия” раскрыто содержание основных понятий и даны методы расчета главных экономических показателей, характеризующих производственные процессы, затраты и результаты деятельности предприятия.

Издание предназначено для студентов специальности 060800 – “Экономика и управление на предприятии пищевой промышленности” дневной и заочной форм обучения в качестве базы для дальнейшего углубленного изучения экономики и управления производством и для выполнения расчетных заданий и курсовой работы.

Рецензенты

Кафедра производственного менеджмента и маркетинга Санкт-Петербургского государственного технологического института (технический университет), зав. кафедрой, доктор экон. наук, проф. П. П. Табурчак.
Доктор экономических наук, проф. А. В. Лансков (Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов)

Одобрено к изданию советом факультета экономики и менеджмента

ISBN 5-89565-010-4

© Санкт-Петербургский государственный
университет низкотемпературных
и пищевых технологий, 2000

70-летию Санкт-Петербургского государственного университета низко-температурных и пищевых технологий посвящается

1. ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНУ

1.1. Предмет, задачи и метод дисциплины

Дисциплина "Экономика предприятия" изучает основные экономические категории, свойственные современному предприятию.

Задачи дисциплины – дать представление об источниках и основных целях деятельности предприятий, о его ресурсах, затратах и результатах, об измерении и факторах повышения эффективности. В результате изучения экономики предприятия студенты должны усвоить сущность основных экономических понятий и показателей, характеризующих функционирование предприятий, иметь ясное представление о природе взаимосвязей этих показателей, их зависимости от уровня техники, технологии и организации производства и внешних условий.

Методом дисциплины служит системный логический анализ, т. е. расчленение целого на составные части, изучение каждой из них с последующим рассмотрением их основных взаимосвязей в системе предприятия, под влиянием внешней среды, с учетом изменений во времени и в развитии.

Данная дисциплина, наряду с экономической теорией, дает студентам базовые знания по профилю специальности, являющиеся фундаментальными для изучения других дисциплин и будущей практической работы. Знание экономики предприятия позволяет специалистам с пониманием всей сложности и взаимосвязей экономических процессов освоить комплекс предметов и затем трудиться на предприятиях в качестве экономистов и менеджеров (специалистов по технико-экономическому и оперативно-производственному планированию и проектированию, организации производства, маркетингу, планированию труда, его организации и оплате, по общему и специальному управлению производственно-хозяйственной, коммерческой деятельностью, финансами, технико-экономическому анализу; руководителей соответствующих экономических подразделений и предприятий).

Экономика предприятия изучает показатели и методы, с помощью которых оценивается и осуществляется деятельность предприятия. Каждое

предприятие стремится работать эффективно, т. е. с наилучшими результатами. Это относится к предприятиям любых организационно-правовых форм, для которых законодательством Российской Федерации установлены определенные правила хозяйственной деятельности. В настоящем издании изложены темы и вопросы, свойственные предприятию, действующему на коммерческой основе, независимо от его конкретной организационно-правовой формы.

В процессе изучения данной дисциплины студенты должны проработать учебники и другую литературу, указанную преподавателем, выполнить учебные задания, контрольные и курсовую работы.

1.2. Структура дисциплины и ее связь с другими дисциплинами

Структуру дисциплины образуют темы трех групп. В первую группу (разд. 1–3) входят темы, дающие общее представление о предмете и предприятии, во вторую (разд. 4–6, 9) – темы, раскрывающие сущность, состав и функции ресурсов и затрат предприятия, в третью (разд. 7, 8, 10) – темы, посвященные в большей степени результатам деятельности предприятия.

В итоге, студент, изучивший данный курс, получает представление о предприятии как целостной, сложной, открытой производственно-экономической системе, для эффективного управления которой необходимо обладать многообразными специальными знаниями в области общенаучных, естественно-научных, гуманитарных и социальных дисциплин, техники и технологии производственных процессов, экологии. Для студентов, обучающихся по данной специальности, учебным планом предусмотрены соответствующие дисциплины.

Общепрофессиональная и специальная подготовка учащихся, прямо основанная на данной дисциплине, обеспечивается изучением таких курсов, как "Экономика пищевой промышленности", "Менеджмент", "Планирование на предприятии", "Маркетинг", "Бухгалтерский учет", "Финансы и кредит", "Организация производства на предприятиях пищевой промышленности", "Логистика", "Внешнеэкономическая деятельность" и др.

2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

2.1. Понятие и виды предпринимательской деятельности

Предпринимательство представляет собой инициативную самостоятельную полезную производительную деятельность граждан или их объединений.

Предпринимательская деятельность нацелена на получение доходов, прибыли и состоит в производстве продукции, работ и в оказании производственных и непроизводственных услуг, относящихся к любым отраслям народного хозяйства и разрешенным видам деятельности¹.

Исключение составляют виды деятельности, являющиеся монополией государства или социально опасные (производство оружия, боеприпасов, изготовление и реализация наркотических и ядовитых веществ и т. п.). Отдельные виды деятельности могут осуществляться только на основании специального разрешения (лицензии), например, торговля ликероводочными товарами, создание и деятельность финансовых фондов и другие.

Граждане ведут предпринимательскую деятельность в рамках закона и под свою имущественную ответственность. Мера ответственности зависит от организационно-правовой формы предприятия. Статус предпринимателя приобретается путем его регистрации и заявленной им деятельности в органе власти.

Предпринимательская деятельность предполагает имущественное и (или) трудовое участие в ней предпринимателя и может осуществляться следующим образом:

а) без привлечения наемного труда – ***индивидуальная трудовая деятельность***, осуществляемая физическими лицами (без образования юридического лица);

б) с привлечением наемного труда – ***предприятие***.

Каждое предприятие является юридическим лицом. Организационно-правовые формы юридических лиц установлены Гражданским Кодексом Российской Федерации.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и несет ответственность этим имуществом по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, иметь обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс и смету.

* Отраслями народного хозяйства являются: отрасли, производящие товары (промышленность, сельское хозяйство, лесное хозяйство, строительство и прочие виды деятельности сферы материального производства), и отрасли, оказывающие услуги (обслу-

живание сельского хозяйства, транспорт, связь, торговля и общественное питание, материально-техническое снабжение и сбыт, заготовки, информационно-вычислительное обслуживание, операции с недвижимым имуществом, общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка, геология и разведка недр, жилищное хозяйство, коммунальное хозяйство, здравоохранение, образование, культура и искусство, наука, управление и др.).

В связи с участием в образовании имущества юридического лица его учредители (участники) могут иметь обязательственные права в отношении этого юридического лица либо вещные права на его имущество. К юридическим лицам, в отношении которых их участники имеют обязательственные права, относятся хозяйственные товарищества и общества, производственные и потребительские кооперативы.

К юридическим лицам, на имущество которых их учредители имеют право собственности или иное вещное право, относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия, в том числе дочерние предприятия, а также финансируемые собственником учреждения. К юридическим лицам, в отношении которых их учредители (участники) не имеют имущественных прав, относятся общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

Признаки юридического лица:

1. Организационное единство. Это определенным образом организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления, закрепленным в учредительных документах.

2. Обособленное имущество. Предприятие имеет собственное имущество, состоящее из основных и оборотных средств; самостоятельно приобретает имущество, учитывает его, использует, реализует, списывает; платит налог за имущество.

3. Имущественная ответственность. Предприятие самостоятельно несет ответственность по своим обязательствам так, как предписывает закон.

4. Выступление в гражданском обороте от собственного имени. Предприятие, как и человек, должно быть узнаваемым и отличаемым от других предприятий. Для этих целей предприятию дают имя (название). Под зарегистрированным в установленном порядке наименованием предприятие приобретает и отчуждает имущественные и неимущественные права, имеет обязанности, выступает в суде, арбитраже или третейском суде в ролях истца и ответчика.

Предприятия и организации могут быть коммерческими и некоммерческими.

Коммерческое предприятие – это самостоятельный хозяйственный субъект, обладающий правами юридического лица, действующий в условиях

самофинансирования и ставящий своей целью получение максимальной прибыли. К коммерческим предприятиям относятся: арендные, акционерные, кооперативные, совместные предприятия, а также предприятия малого бизнеса.

Некоммерческое предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами морального лица, деятельность которого не имеет целью получение прибыли и направлена на выполнение социально значимых функций. Деятельность некоммерческого предприятия финансируется из бюджета государства.

2.2. Правовые формы предпринимательства

Законодательством РФ установлены следующие организационно-правовые формы коммерческих предприятий: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные или муниципальные унитарные предприятия (рис.1).

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Их участниками могут быть индивидуальные предприниматели и коммерческие организации. В коммандитном товариществе его члены несут полную ответственность по обязательствам (долгам) товарищества и пользуются одинаковыми или оговоренными ими самими правами по управлению товариществом и в отношении его имущества. В товариществе на вере его действительные члены обладают аналогичными правами и обязанностями, а другая часть членов – члены-вкладчики несут материальную ответственность в пределах своих вкладов и не участвуют в управлении товариществом.

Хозяйственные общества подразделяются на акционерные общества (открытого или закрытого типа), общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью.

Участники общества с ограниченной ответственностью несут ответственность по обязательствам общества в пределах вкладов каждого из членов.

Акционерные общества формируют свое имущество за счет выручки от продажи акций. Владельцы акций становятся частичными собственниками соответствующего предприятия.

Акции открытого акционерного общества подлежат свободной купле и продаже всем желающим. Акции закрытого акционерного общества продаются ограниченному кругу участников, определенному учредителями.

Унитарное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Унитарным может быть только государственное или муниципальное предприятие.

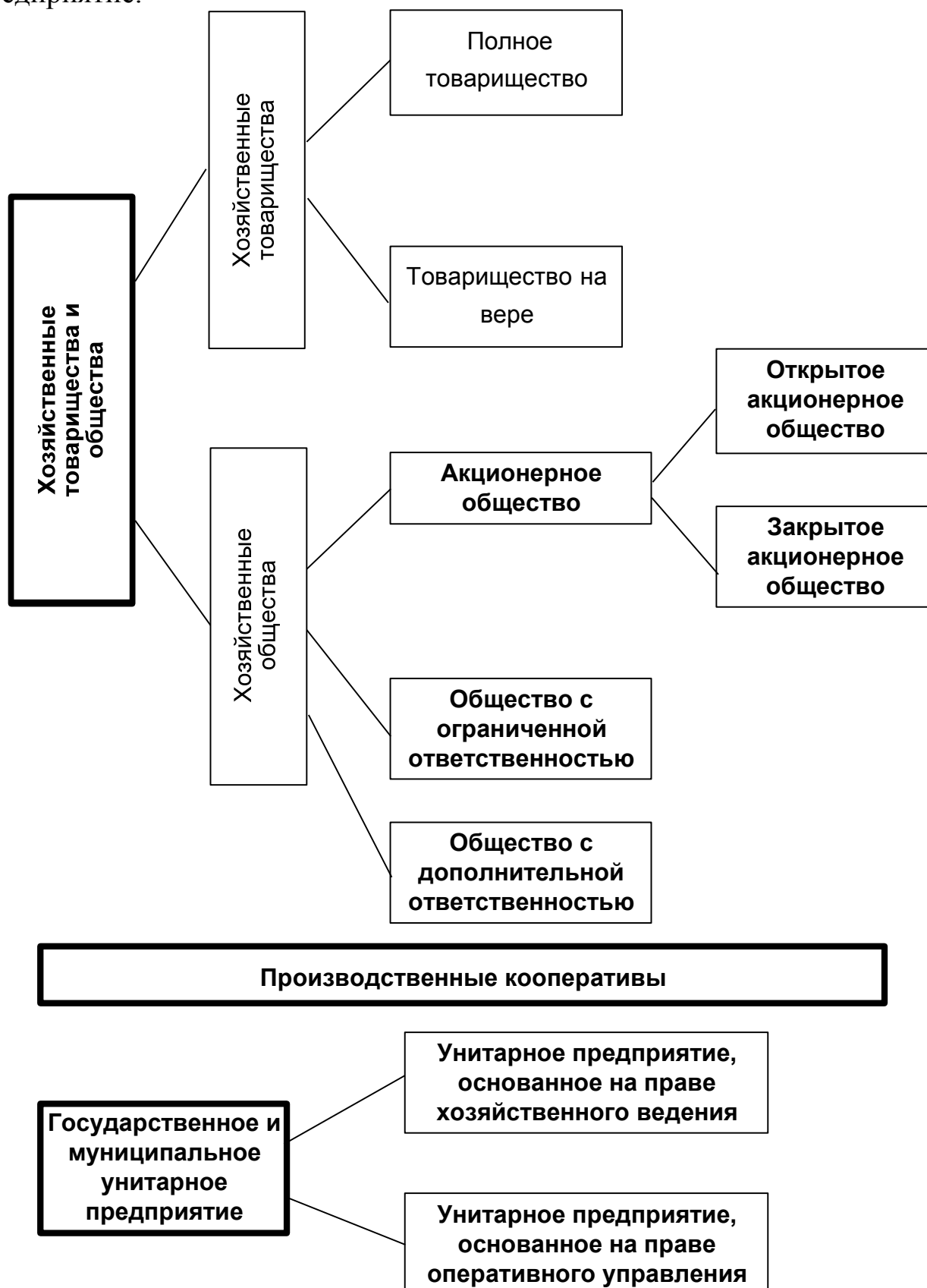


Рис. 1. Схема организационно-правовых форм предприятий в Российской Федерации

Объединения предприятий могут создаваться на договорной основе в целях расширения возможностей предприятий в производственном, научно-техническом и социальном развитии. Объединение может быть союзом, ассоциацией, концерном, межотраслевым, региональным и другим объединением предприятий. Оно имеет свой устав и наименование. Предприятия остаются самостоятельными юридическими лицами. Руководящие органы объединения не обладают распорядительной властью в отношении предприятий, входящих в объединение, и выполняют свои функции по договорам с ними.

Филиалы, представительства, отделения и другие обособленные подразделения предприятий создаются самими предприятиями. Таким подразделениям может предоставляться право открытия текущих и расчетных счетов, но не полные права юридических лиц.

Малые предприятия имеют любые формы, но обычно это одна из трех форм товариществ.

Предприятия с участием инвестиций зарубежных партнеров чаще бывают товариществами с ограниченной ответственностью (акционерными обществами закрытого типа), но возможно применение и других форм товариществ (акционерных обществ).

Правовая форма влияет на конкретные формы экономических связей с внешней средой и организационно-экономических отношений внутри предприятия. Но главные элементы и закономерности экономики предприятия едины для любого вида и формы производительной, общественно-полезной предпринимательской деятельности, составляя ее основу. Их изучению посвящен данный курс и последующие экономические дисциплины.

3. ПРЕДПРИЯТИЕ – ГЛАВНОЕ ЗВЕНО ЭКОНОМИКИ

3.1. Производство продукции – функция предприятий

Основой существования человека является потребление, использование материальных благ – пищи, одежды, жилищ, предметов бытового назначения, машин, производственного оборудования и т. д. Вся деятельность, непосредственно обеспечивающая их создание, составляет ***сферу производства товаров и услуг***.

Функция каждого предприятия этой сферы – производить продукцию в количестве и качества, необходимых потребителям, для обеспечения людей, общества материальными средствами жизни и развития.

Процесс производства продукции обычно состоит из укрупненных *стадий*: подготовительной, основных, завершающей. Каждую из них могут образовывать несколько частичных процессов (стадий переработки предмета труда).

На отдельно взятом предприятии вся продукция одного наименования может производиться в едином процессе, состоящем из последовательных стадий преобразования предмета труда в готовую продукцию (рис. 2, а). Возможно разделение на несколько процессов одного процесса переработки исходного сырья на последующих стадиях, каждая из которых завершается изготовлением своей продукции, что характерно для мясоперерабатывающих заводов (рис. 2, б). Часто многочисленные начальные процессы затем на завершающих стадиях соединяются в заключительный процесс – например, при сборке машины, при изготовлении кондитерских изделий (рис. 2, в). Распространены комбинации двух предыдущих типов процессов (рис. 2, г), а также изготовление разной продукции в процессах, не связанных между собой на данном предприятии.

В соответствии с особенностями процессов производства и с учетом размеров и ряда других факторов предприятие строит свою организационную *структуру*. Крупные предприятия имеют в своем составе структурные единицы – производства, филиалы, заводы (не самостоятельные). На более низком структурном уровне выделяются отделы, цехи, которые могут состоять из участков. На нижнем уровне организационной структуры находится организационно неделимый элемент структуры предприятия – рабочее место. Оно может быть индивидуальным или обслуживаться бригадой. Процессы производства осуществляются на рабочих местах. Здесь формируются главные *экономические результаты* предприятий, прежде всего, *выпуск продукции* и соответствующие *затраты*.

Количеством производимой предприятиями продукции (или оказываемых потребителям производственных услуг, таких, как ремонт оборудования, транспортировка грузов и другие) определяются возможности потребления людей, условия существования и развития общества, жизни каждого человека.

Измерителями количества (объема, оборота) продукции служат такие показатели, как:

- *натуральные* (тонны, штуки, литры и т.п.);
- *условно-натуральные* – эталонные единицы (тонны стандартного сырья, необходимого для производства различных продуктов, или другие единицы, в которых с помощью переводных коэффициентов пересчитывается количество разной продукции данной отрасли);

– *стоимостной* – выраженная в деньгах стоимость единицы продукции по ее отпускной цене (или, реже, по себестоимости ее производства).

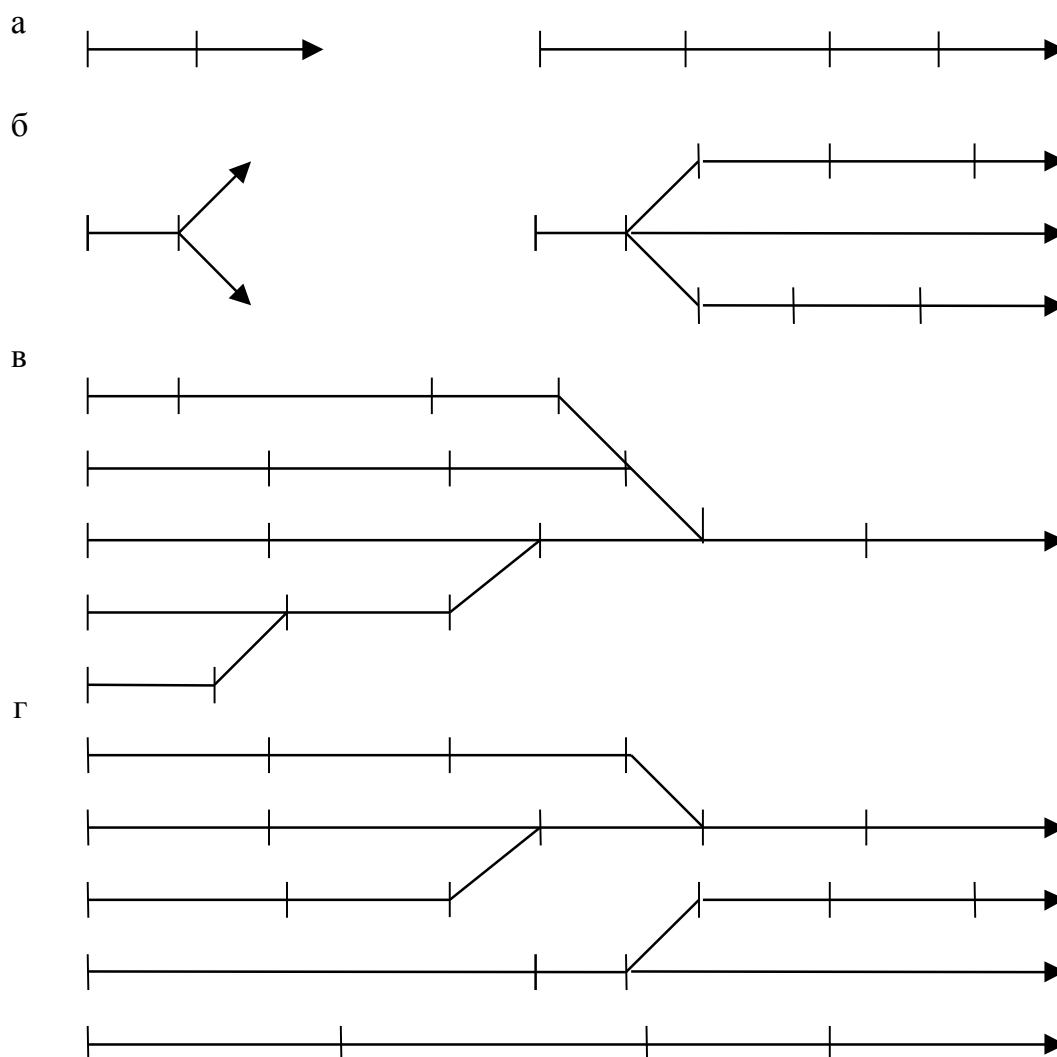


Рис. 2. Основные виды общих схем технологических процессов производства продукции на предприятии (а, б, в, г):

→ продукция; |—| стадия;

Если стоимостной показатель объема рассчитан по ценам, из которых вычтены материальные затраты на производство данной продукции, то он называется объемом *добавленной стоимости (чистая продукция)*.

Объем продукции предприятия (производительность; объем продаж; оборот; объем выпуска; выпуск; объем производства) определяется по расчетной схеме, представленной в табл. 1.

Схема расчета объема продукции

№	Наименование продукции	Натуральные единицы измерения	Количество продукции, изготавливаемой за период времени, нат. ед.	Цена продажи, руб./нат. ед.	Объем продаж, руб.
1	...	a_1	V_1	$ц_1$	$ц_1 V_1 = Ц_1$
2	...	a_2	V_2	$ц_2$	$ц_2 V_2 = Ц_2$
3	...	a_3	V_3	$ц_3$	$ц_3 V_3 = Ц_3$
...
i	...	a_i	V_i	$ц_i$	$ц_i V_i = Ц_i$
...
n	...	a_n	V_n	$ц_n$	$ц_n V_n = Ц_n$
Всего по предприятию					$\sum ц_i V_i = \sum Ц_i$

Для расчета объемов с помощью условно-натуральных измерителей в графе "Цена продажи" вместо цен указываются переводные коэффициенты, а в последней графе – их произведения на количество натуральных единиц соответствующей продукции.

Натуральные измерители используются для оценки непосредственно физического объема продукции.

Объем продукции оценивается несколькими экономическими показателями: количеством реализованной, товарной, валовой продукции. Продукция, проданная покупателям (за которую получены деньги), называется **реализованной** продукцией. Продукция, произведенная для продажи, называется **товарной** продукцией. Сумма объемов продукции, произведенной для продажи, и продукции, предназначенной для потребления внутри предприятия (**внутризаводской оборот**), называется **валовой** продукцией.

На измерении объемов продукции (физического и стоимостного) основаны другие экономические показатели предприятия, отрасли, народного хозяйства в целом. Основные из этих показателей будут рассмотрены ниже.

3.2. Отраслевая структура промышленности

Среди отраслей производственной сферы первая и крупнейшая – **промышленность**. В ней создаются преобладающая часть национального дохо-

да и валового общественного продукта, а в виде продукции – орудия труда для всех отраслей, большая часть предметов труда и товаров народного потребления. Промышленность (тысячи предприятий) имеет сложную структуру. Она состоит почти из 20 **укрупненных отраслей**, в число которых входит и пищевая промышленность. Отрасль всегда разделена на **подотрасли**, отличающиеся видами продукции, сырья, технологии. Подотрасли пищевой промышленности: пищевкусовая (сахарная, хлебопекарная, кондитерская и др.), мясная и молочная, рыбная, мукомольно-крупяная и комбикормовая. Сложную структуру имеют сельское хозяйство, строительство и другие отрасли производственной сферы.

Каждую отрасль и подотрасль составляют десятки и сотни предприятий и производств, в которых осуществляется соответствующая деятельность – добыча и переработка природных ресурсов, сырья, изготовление различной продукции, ремонт изделий, оказание других производственных услуг.

Поскольку материальные условия жизни людей являются фундаментальными, постольку *предприятия*, где эти условия и ценности создаются, образуют основу для функционирования всех других отраслей и предприятий. **Деятельность производственного предприятия – первичный источник жизни и развития современного общества.** Работа в непромышленной сфере так или иначе влияет на качество жизни людей, на развитие общества и сказывается на функционировании всех производств.

На производственном предприятии при выполнении основной функции (производство продукции) происходит приращение полезности исходных материальных и финансовых компонентов производства, имеет место сведение различных элементов производственного процесса к стоимостным формам, позволяющим в результате обмена на рынке непрерывно возобновлять и развивать производственные и распределительные процессы в общественном масштабе.

Кроме того, предприятия выполняют еще одну важную социальную функцию – на них создаются условия для реализации творческих, трудовых способностей и возможностей людей, вкладывающих в предприятие свой умственный и физический труд, интеллект, имущество с целью их продуктивного использования на благо себе, предприятию, обществу.

3.3. Виды предприятий

На сотнях тысяч предприятий страны осуществляется общественно полезная деятельность самых разных видов.

Представление о многообразии предприятий дают их группировки по нескольким наиболее существенным производственно-экономическим признакам.

1. По организационно-правовой форме предприятия относятся к одной из форм, описанных выше.

2. По способу хозяйствования предприятия делятся на такие, как:

– коммерческие (экономически самостоятельные, несущие материальную ответственность за результаты своей деятельности);

– бесприбыльные;

– бюджетные (учреждения, организации, не получающие доходов от своей деятельности, затраты на которую возмещаются из иных бюджетов).

3. По видам основной деятельности (отрасли народного хозяйства):

– промышленные;

– строительные;

– транспортные;

– сельскохозяйственные;

– торговые и др.

4. По объему производства:

– крупнейшие;

– крупные;

– средние;

– мелкие.

5. По экономическому назначению продукции (по преобладающей продукции):

– производящие средства производства;

– производящие предметы потребления;

– обслуживающие сферу материального производства;

– обслуживающие предприятия, учреждения и организации нематериальной сферы;

– обслуживающие население.

6. По сочетанию и числу производств (степени специализации):

– специализированные (производящие продукцию одного или нескольких родственных наименований);

– комбинаты (объединяющие различные производства, связанные общим сырьем или выпуском единой продукции);

– универсальные (сочетающие несколько, технологически не связанных между собой производств разнообразной продукции).

7. По типу производственного процесса на предприятии:

– массового производства;

- серийного производства;
- единичного производства.

8. По отраслевой принадлежности:

- металлургические;
- машиностроительные;
- мясоперерабатывающие;
- рыбоперерабатывающие и др.

9. По отраслевой интеграции:

- межотраслевые (горно-металлургические комбинаты, хладокомбинаты, научно-технические или агропромышленные комплексы);
- отраслевые (мясокомбинаты);
- подотраслевые (колбасный завод, завод первичной переработки скота, машиностроительный завод, тепловая электростанция).

Для описания множества предприятий можно использовать и другие признаки (географическое местоположение, связь с природной средой, безопасность технологии и многие другие).

3.4. Предприятие в окружающей среде

Производственная деятельность предприятия заключается в преобразовании (переработке) исходных веществ и предметов (природных ресурсов, сырья, материалов, информации) в те или иные полезные продукты (изделия) производства (продовольствие, одежду, топливо, машины, дороги, здания и т. д.) или услуги (перевозка грузов, ремонтное обслуживание, обучение и т. д.).

Предприятие как хозяйственный субъект имеет свое имущество (то есть экономически обособлено), обладает определенными правами и обязанностями по использованию имущества и ведению деятельности (юридическая самостоятельность и ответственность), использует свое имущество и права для производства и реализации определенной продукции, услуг (производственно-технологическое обособление).

Несмотря на экономическую, правовую и производственно-технологическую самостоятельность, каждое предприятие прямо и косвенно взаимосвязано с десятками, сотнями и тысячами других самостоятельных предприятий, организаций, учреждений, граждан. Множество таких контактов образует **экономическую внешнюю среду предприятия – рынок**.

Главное отношение рынка – "продавец – покупатель", т. е. продажа – покупка товара. Работа любого производства и жизнь современного общества были бы невозможны без взаимодействия хозяйственных партнеров и клиентов, которое осуществляется с помощью рынка и государства. Пред-

приятие получает (покупает) от других предприятий всевозможные необходимые ему ресурсы. Покупателям (потребителям), клиентам оно передает (продает) произведенный им продукт, получая за него деньги для возмещения своих затрат, продолжения и расширения производства. От размера (количества и качества) продукта, производимого всеми предприятиями и отдельными производителями, и от способа его распределения между людьми зависит уровень жизни членов общества.

Функции таких звеньев и инструментов *экономической системы*, как органы государственного и хозяйственного управления, хозяйственное законодательство, банки, страховые учреждения, биржи, фонды, информационные, снабженческие, транспортные, сбытовые и торговые организации, состоят в содействии производству, продвижению и общественно полезному использованию производимых материальных ценностей, услуг и соответствующих им денежных средств. Эти звенья создают определенную экономическую среду. Источником реальных вещественных или денежных потоков, в конечном счете, служит труд работников производственных предприятий, а центральным звеном экономики в любом обществе является производственное предприятие. Экономическая среда, окружающая предприятия, может либо способствовать, либо препятствовать эффективной производственной деятельности. Задача государства – сделать эту среду максимально благоприятной для работы производственных предприятий.

Кроме того, внешнюю среду предприятия образуют:

природные условия (географические, климатические, почвенные, сейсмические и т. п.);

политическая система и политические условия в зоне деятельности и интересов предприятия (политический строй, жесткость режима государственной власти, политические силы, органы власти в центре и на местах, развитость законодательства, практика соблюдения законов и т. п.);

демографические условия (численность населения, ее динамика и структура, качественные характеристики различных групп населения, взаимоотношения между ними, общественная мораль и нравственность, поведенческие традиции населения и их устойчивость и т. п.);

социально-экономическая ситуация (состояние народного хозяйства, его секторов и отраслей, уровень и динамика экономических показателей развития страны и регионов, доходы населения и их распределение, уровни занятости и безработицы, организованность трудящихся, влияние профсоюзов и других общественных организаций, трудовые и социальные конфликты и т. п.);

научно-технические достижения (уровень развития науки в стране и за рубежом, доступность ее результатов, научно-технический потенциал страны и отдельных отраслей производства, науки, техники).

4. ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Понятие и состав имущества предприятия

В типичном процессе производства участвуют **три основных элемента**:

- **труд человека** – главный элемент каждого производства;
- **средства труда**, при помощи которых человек осуществляет производственный процесс (машины, производственное оборудование, инструмент и т. п.);
- **предметы труда** (сырье, материалы, комплектующие изделия, полуфабрикаты), над которыми совершается трудовая деятельность. В качестве специфического предмета труда выступает информация.

Методы, посредством которых происходит в конкретном производстве взаимодействие трех составляющих, образуют **технологию** данного производства. В результате осуществления **технологических процессов** на предприятии изготавливается та или иная продукция. Технологические процессы могут быть очень различными. От их уровня, т. е. совершенства, рациональности, зависит результативность производства. Кроме технологических процессов производства продукции, состоящих в преобразовании предмета труда, на промышленном перерабатывающем предприятии должны осуществляться процессы заготовки, транспортировки, погрузки и разгрузки предмета труда, его хранения, ожидания следующих операций, складирования и отгрузки готовой продукции, а также работы обслуживающего характера. Вместе с технологическими процессами они образуют **производственный процесс**.

Таким образом, материально-вещественную сущность производства, схема которой представлена на рис. 3, можно выразить простой формулой

ТРУД ЧЕЛОВЕКА + СРЕДСТВА ТРУДА + ПРЕДМЕТЫ ТРУДА
взаимодействуют в ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРОЦЕССЕ,
в результате чего изготавливается ПРОДУКЦИЯ.

Предприятию для осуществления производственного процесса, наряду с названными материальными элементами, необходимы денежные средства и заменяющие их документы (ценные бумаги).

Совокупность имеющихся у предприятия средств труда, запасов находящихся в процессе производства предметов труда, готовой продукции, денег, денежных документов и других ценностей представляет собой **имущество предприятия**. К имуществу относятся также принадлежащие предприятию объекты незавершенного строительства, права на пользование природными ресурсами и права на другое имущество.

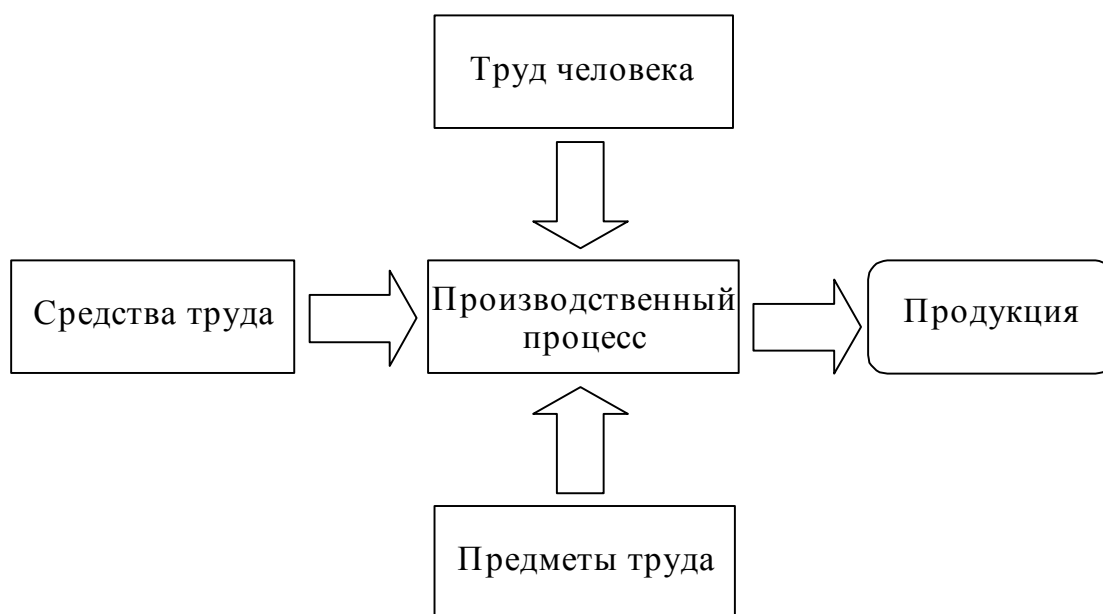


Рис. 3. Схема связи основных материальных элементов производства

Средства труда в экономике предприятия выступают как **основные средства** (основные фонды), а находящиеся в составе имущества данного предприятия предметы труда и готовая продукция, – как его **оборотные средства**.

Таким образом, в **состав имущества предприятия** входят:

- основные средства (основные фонды) – здания, сооружения, машины и т. д.;
- оборотные средства – производственные запасы сырья и материалов и т. д.;
- финансовые активы – денежные средства в кассе, на счетах предприятия в банке, ценные бумаги и т. д.;
- незавершенное строительство;

– права на использование природных ресурсов (земель и др.) и другое имущество.

Имущество предприятия составляет его экономическую основу. Оно создается за счет средств вкладчиков – государства, местных органов власти, различных предприятий, организаций, граждан, в том числе иностранных. Вкладчики становятся собственниками или кредиторами предприятия. Имущество, средства предприятия должны воспроизводиться и возрастать в результате его успешной производственно-хозяйственной деятельности.

4.2. Основные средства предприятия

Основные средства предназначены для использования в течение нескольких лет или десятилетий. Их вещественная форма в этот период сохраняется, а стоимость постепенно переносится на стоимость готовой продукции. Оборотные средства в каждом производственном цикле проходят стадии кругооборота, превращаясь поочередно в материальные запасы, незавершенное производство, продукцию, деньги.

Основные производственные средства (основные средства производственного назначения) включают в себя:

1) здания различного назначения для размещения основных и вспомогательных цехов, складов, обслуживающих, административно-управленческих, проектно-конструкторских и других подразделений;

2) сооружения (эстакады, плотины, градирни, транспортные дороги, емкости, тепловые сети и т. п. объекты, с помощью которых выполняются технические функции, не связанные с изменением предметов труда);

3) передаточные устройства, т. е. стационарные транспортные средства (транспортёры, подъемники, краны, трубопроводы, электросети и т. п.);

4) машины и оборудование, в том числе:

а) силовые;

б) рабочие;

в) измерительные и регулирующие приборы и устройства;

г) вычислительная техника;

д) прочие машины и оборудование (противопожарное, телефонных станций, радио-, кино- и телеоборудование);

5) транспортные средства (подвижные) для перемещения предметов труда, продукции, рабочих (автомобили, автокары, электрокары, автопогрузчики и т. п.);

б) инструменты и приспособления, т. е. ручные и механизированные средства труда для обработки предмета труда или удобства соединения об-

рабатываемого предмета труда или инструмента с рабочими машинами (пневматические молотки, зажимы, клещи, подвески для деталей и т. п.);

7) производственный инвентарь (верстаки, разделочные столы, поддоны и др.);

8) хозяйственный инвентарь (канцелярские столы, шкафы, пишущие машинки, фонды технической библиотеки).

Те инструменты, приспособления и предметы инвентаря, стоимость которых ниже установленной величины (5 МРОТ – минимальных размеров оплаты труда) и нормативный срок службы менее одного года, относятся не к основным средствам, а к оборотным.

Из состава основных средств (называемых также основными фондами) для целей анализа и повышения эффективности их использования и развития выделяется *активная часть* – рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы. Они отличаются от остальных элементов основных средств тем, что с их помощью непосредственно совершается процесс производства, и их количество, технический уровень и функционирование прямо влияют на объемы выпуска продукции. Решающую роль в производстве играет главное технологическое оборудование, на котором выполняются основные технологические операции по изготовлению продукции.

Основными фондами средства труда становятся тогда, когда они установлены на месте эксплуатации. До этого момента они являются незавершенным производством, незавершенным строительством, продукцией машиностроительных заводов либо строительной индустрии.

Кроме основных производственных средств предприятие может обладать *основными непроизводственными средствами*. Это – объекты и техника социального назначения. Непроизводственные основные средства в отличие от производственных обеспечивают не производство, а обслуживание работников и членов их семей.

4.3. Величина и амортизация основных средств

Величина основных средств измеряется, во-первых, их количеством и размерами с указанием технических параметров (производительности и других), во-вторых, стоимостью.

Величина основных средств предприятия взаимосвязана с объемами производства продукции. Физическая сущность этой связи в общем виде может быть выражена формулой

$$V = N n T ,$$

где V – годовой объем производства предприятием определенной продукции, ед. прод./ год; N – часовая производительность единицы основного технологического оборудования, выраженная в единицах производимой продукции, ед. прод. / (ед. оборуд. · ч); n – число единиц данного оборудования, используемого предприятием, ед. оборуд.; T – число часов работы данного оборудования по выпуску данной продукции в течение года, ч/год.

Эта зависимость справедлива для каждой стадии производства, для разных производств.

Объем производства, определяемый или анализируемый по приведенной выше формуле, бывает плановым, фактическим, максимально возможным. В последнем случае он называется **производственной мощностью**.

Количество основного оборудования, необходимого предприятию для достижения намечаемого объема производства, зависит, таким образом, от производительности этого оборудования и времени его работы.

Количество и параметры остального оборудования и других элементов основных средств предприятия имеют большую (транспортные средства) или меньшую (административные здания) связь с объемом производства. На потребность, например, в зданиях, наряду с объемом продукции, оказывают влияние габариты основного оборудования, правила охраны труда и техники безопасности, экологические нормативы и ограничения и т. п.

Стоимость основных средств по цене их приобретения и принятия на баланс предприятия называется **первоначальной балансовой стоимостью**. Она включает в себя не только сумму оплаты этих средств по ценам изготовителя, но и затраты на их доставку, хранение, установку, укомплектование, оплату посреднических услуг снабжающих предприятий.

Изменение оценки стоимости основных фондов в дальнейшем обусловлено, прежде всего, их износом и амортизацией.

Основные средства в их материально-вещественной форме существуют сравнительно долго и обеспечивают процесс производства в течение относительно длительного времени – годы и десятки лет. С их помощью совершается множество производственных циклов создания продукции. При этом **основные средства изнашиваются**, стареют и постепенно **переносят свою стоимость на стоимость продукции**. Износ различают физический и моральный. **Физический износ** выражается в утрате объектами их исходных производственно-технических свойств и в ухудшении эксплуатационных характеристик. **Моральный износ** обуславливается научно-техническим прогрессом в соответствующей области техники. Моральный износ **первого рода** данного объекта связан с тем, что новые экземпляры данного вида обо-

рудования или других элементов основных фондов производятся с меньшими затратами и реализуются по меньшим ценам. Моральный износ **второго рода** имеет место у существующих объектов, когда появляются аналоги, более высокого технического уровня, т. е. более совершенные и экономичные в производстве и эксплуатации.

В экономике функцию воспроизводства основных средств выполняет амортизация. **Амортизация** – это экономический процесс, организуемый предприятием на нормативной основе. Нормируются сроки службы и размеры амортизации по каждому наименованию основных средств.

Годовая **норма амортизации** показывает, какая часть (в процентах) стоимости данных основных фондов должна быть в течение года перенесена на стоимость продукции для компенсации полного их износа. При завершении амортизационного периода накопленная сумма может быть направлена на возмещение полной первоначальной стоимости для замены данных основных средств новыми в момент их полного физического и морального износа.

Амортизационные фонды образуются по этим нормам за счет части выручки от реализации продукции и расходуются на приобретение или создание новых основных средств. Сроки службы основных средств (по их видам и группам производств) и методы амортизации устанавливаются обычно государством.

В связи с быстрым обновлением технологий и моральным износом техники предприятия стремятся уменьшить риск неполного списания стоимости оборудования на стоимость продукции ввиду вероятной необходимости замены данного оборудования на несколько лет раньше нормативного срока. Для этого государством разрешено списание преобладающей доли стоимости технологического оборудования в начальные три – четыре года его эксплуатации путем установления более высоких норм амортизации в первые годы (“ускоренная амортизация”).

Основу для расчетов при проведении амортизационной политики составляют **нормативные сроки службы** основных средств и нормы амортизации, установленные **прямолинейным методом**.

Годовая норма амортизации a_r объекта основных фондов, выраженная в процентах, рассчитывается этим методом по формуле

$$a_r = \frac{1}{T_n} 100 \quad \text{или} \quad a_r = \frac{\Phi - \Phi_d}{T_n \Phi} 100,$$

где Φ – **первоначальная (балансовая) стоимость** объекта, определяемая на момент ввода объекта в эксплуатацию и включающая в себя стоимость дан-

ного объекта по цене его приобретения, затраты на доставку, хранение, установку, монтаж, а также последующие фактические затраты на его модернизацию, реконструкцию, расширение, руб.; $\Phi_{л}$, руб. – **ликвидационная стоимость** объекта (предполагаемая сумма выручки от реализации металлолома и других остатков объекта или самого объекта после истечения нормативного срока его эксплуатации); T_n – нормативный срок службы объекта, год.

Нормативные сроки службы основных средств колеблются от двух – трех лет (электропилы, инструменты, некоторые изделия радиоэлектроники и т. п.) до 40–60 лет (здания, сооружения) и даже до 80–100 лет и более (транспортные тоннели, плотины). Нормативная продолжительность эксплуатации машин и оборудования обычно находится в пределах 6–16 лет, а в быстро обновляющихся производствах (радио-электроника, пищевая и легкая промышленность и другие) 3–8 лет по основному технологическому оборудованию.

На основе нормы амортизации и стоимости основных средств рассчитывается **годовая сумма амортизации** (годовая сумма амортизационных отчислений; сумма отчислений в амортизационный фонд) A_r , руб.

$$A_r = \bar{\Phi} \frac{a_r}{100},$$

где $\bar{\Phi}$ – средняя за период (год) стоимость основных средств (по их первоначальной стоимости), для которых принята данная норма амортизации (a_r).

Остаточная стоимость объекта основных средств находится путем вычитания суммы амортизации, начисленной за время фактической службы объекта, из его первоначальной стоимости.

Оценке по **восстановительной стоимости** подвергаются созданные объекты, когда они переоцениваются по современным ценам. Новая стоимость становится балансовой.

В связи со значительной инфляцией и многократным ростом цен базой для оценки стоимости ранее созданных основных средств в России в последние годы стала их остаточная стоимость, определяемая путем уменьшения восстановительной стоимости на сумму, соответствующую сумме процентов износа.

Износ вычисляется исходя из нормы амортизации на полное восстановление объекта и фактического срока эксплуатации.

Остаточная стоимость основных средств может определяться также путем экспертных или аукционных оценок.

4.4. Материальные затраты предприятия

Кроме основных средств, приобретаемых одновременно и функционирующих в течение долгого периода, предприятия постоянно покупают разнообразные материальные и энергетические ресурсы, необходимые в процессе текущего производства продукции. Эти ресурсы расходуются ежедневно: потребляются в процессе труда людей, работы оборудования, для изготовления из них продукции. Находясь на предприятии, они входят в состав его имущества, являясь значительной частью оборотных средств.

Множество (десятки и сотни тысяч наименований) материальных ресурсов в экономике предприятия объединяется в несколько групп: сырье, основные материалы и т. д.

Сырье – это продукция промышленности или сельского хозяйства, впервые поступающая в переработку на данном предприятии, где она в натуральной или измененной форме становится частью готового продукта или превращается в готовый продукт (например, мясо или молоко, поступающие на завод для их дальнейшей переработки).

Основные (технологические) материалы – предметы труда, ранее подвергшиеся промышленной переработке и поступающие на данное предприятие для производства из них продукции. При этом основные материалы так же, как и сырье, в исходном или измененном виде входят в состав готового продукта (листовой металл или пластмассы для производства оборудования; сливочное масло, крахмал и другие для изготовления пищевой продукции).

Вспомогательные материалы – в отличие от основных играют в производстве подсобную роль (материалы для смазки и мойки оборудования и помещений и т. д.), используются на хозяйственные нужды.

Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты – продукция других предприятий, приобретаемая для включения ее в состав продукции или для дополнительной переработки на данном предприятии (детали и узлы для укомплектования производимого оборудования; вафельные стаканчики для расфасовки мороженого; мясные полуфабрикаты для выработки из них мясных изделий).

Топливо – приобретается для использования в технологических процессах, на выработку различных видов энергии (электрической, тепловой, холода), отопление зданий, для движения транспортных средств.

Энергия всех видов, приобретаемая со стороны и расходуемая на технологические, энергетические, двигательные и другие производственные и хозяйственные нужды предприятия. (Расходы предприятия на собственное производство энергии рассматриваются как расходы на ее производство,

как продукция данного предприятия, и включаются в соответствующие элементы – заработная плата, основные материалы и т. д.).

Запасные части для ремонта оборудования и износ приспособлений, инструментов, инвентаря, приборов и других средств труда, не относимых к основным фондам, износ спецодежды и других малоценных предметов.

Работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними предприятиями. (Отнесение этих и двух предыдущих видов затрат к затратам материальных ресурсов несколько условно).

При оценке величины материальных затрат предприятия не учитываются (вычитаются) возвратные отходы.

Возвратные отходы представляют собой остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других материальных ресурсов, образующиеся в процессе производства продукции и утратившие полностью или частично исходные потребительские качества. Отходами не являются остатки материальных ресурсов, используемые в соответствии с установленной технологией на этом же предприятии, а также попутная (параллельно получаемая) продукция.

Отходы производства – теряющаяся в процессе производства часть материальных ресурсов.

Побочные продукты – это полезные продукты комплексной переработки сырья, получение которых не является целью данного предприятия.

Отходы производства и побочные продукты могут служить *вторичным сырьем*.

4.5. Величина материальных затрат

Потребность предприятия в расчетном периоде в том или ином материальном ресурсе (M_j) определяется исходя из норм его расхода на единицу продукции (m_{ji}) и количества производимой в этом периоде продукции (V_i)

$$M_j = \sum_{i=1}^n m_{ji} V_i,$$

где n – число видов продукции i , на изготовление которых используется материал j .

В случае наличия данного материала на предприятии к началу расчетного периода в количестве $M_{jн}$ или при необходимости к концу периода иметь его запас в количестве $M_{jк}$ формула для расчета потребности в приобретении материального ресурса принимает вид

$$M_j = \sum_{i=1}^n m_{ji} V_i - M_{jн} + M_{jk}.$$

Норма расхода (расходная норма) сырья, материала, энергии может измеряться в разных физических единицах: тонна сырья/тонна продукции; кВт ч электроэнергии/тонна продукции; тонна сырья/штука продукции и т. п. (Например, 8,5 тонн молока стандартной жирности/тонна сметаны 30%-й жирности; 1 вафельный стаканчик/1 порция фасованного мороженого и т. п.).

Вместо норм расхода сырья могут применяться обратные им величины – *коэффициенты выхода продукции* из единицы сырья (полуфабриката, основного материала). Они выражаются в процентах или долях единицы. Например, в мясной промышленности нормативный выход продукции (полуфабрикатов) из свинины 1-й категории составляет: корейки – 10%, грудинки – 15%, вырезки – 0,7% и т. д.

Выход готовой продукции из основного сырья может составить более 100% за счет вхождения в готовый продукт других материалов, воды (например, при изготовлении пельменей и вареных колбас из мяса, хлеба из муки).

Нормы отходов и побочных продуктов устанавливаются в процентах либо от готовой продукции, либо от потребляемых материалов, сырья, энергии.

По нормам расхода на единицу продукции или по коэффициентам выхода продукции определяется расход материальных ресурсов *на технологические цели*, то есть непосредственно на изготовление продукции. Они необходимы для выпуска каждой очередной единицы продукции.

Кроме того, значительная часть материальных ресурсов на предприятии расходуется на содержание оборудования, общецеховые и общезаводские нужды (ремонтное, транспортное, энергетическое, административно-хозяйственное обслуживание производства и управление предприятием). Расход таких материалов, топлива, энергии обычно не имеет прямой связи с объемом производства продукции. Количество необходимых материальных ресурсов в таком случае определяется на основе расчетов не на единицу конкретной продукции, а на единицу оборудования или, например, на единицу площади помещения за тот или иной период времени. В качестве нормативов в расчетах используются также укрупненные величины суммарных расходов нескольких вспомогательных материалов (часто в сложившихся фактически размерах).

4.6. Оборотные средства предприятия

Оборотные средства – денежные средства предприятия, обслуживающие воспроизводственный процесс. Они необходимы предприятию ввиду разрыва во времени между моментом оплаты приобретаемых исходных материалов, сырья, возмещением затрат на превращение их в готовый продукт и временем получения от потребителей выручки за соответствующую продукцию. Оборотные средства состоят из оборотных фондов и фондов обращения (рис. 4).

Оборотные фонды представляют собой производственные материальные запасы, незавершенное производство с малоценными и быстроизнашивающимися предметами и расходы будущих периодов, т. е. это предметы труда в виде производственных запасов и на разных стадиях переработки в процессе производства.

Фонды обращения функционируют в сфере обращения и состоят из остатков готовой продукции на складе предприятия; отгруженной, но не оплаченной покупателями продукции; денежных средств в расчетах, на расчетном счете, в кассе, на аккредитивах.



Рис. 4. Классификационная структура оборотных средств

Величина производственных запасов, незавершенного производства и некоторых других видов оборотных средств, необходимых предприятию для обеспечения нормального бесперебойного хода производства, может быть

рассчитана предприятием заранее. Это – *нормируемые оборотные средства*. Остальная часть относится к *ненормируемым оборотным средствам*.

На основании расчета нормируемых оборотных средств определяется размер *собственных оборотных средств*, которыми постоянно должно обладать предприятие. При этом учитываются (вычитаются) *устойчивые пассивы*, складывающиеся из средних сумм задолженности предприятия по выплате заработной платы своим работникам, резерва для оплаты отпусков и для иных выплат из фондов, образуемых постоянно, а расходуемых позже.

Заемные средства – это часть оборотных средств предприятия, формирующаяся за счет возвратных краткосрочных (до одного года) ссуд (кредитов) банка. *Кредиты* выдаются предприятию под реальные материальные ценности (запасы и остатки сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции) и под денежные расчетные документы. *Ипотечный кредит* выдается под залог недвижимого имущества (здания, сооружения).

Кредиторская задолженность представляет собой временно непогашенную задолженность поставщикам, а *прочие источники* – временно свободные целевые денежные фонды, привлеченные средства.

За счет собственных оборотных средств предприятия возмещают постоянную потребность в деньгах, а за счет заемных – часть постоянной и временную, повышенную по различным причинам потребность.

В случае необходимости расширения масштабов производства новые, увеличивающиеся потребности предприятия в средствах удовлетворяются (в зависимости от организационно-правовой формы предприятия) – за счет новых вкладов граждан, юридических лиц, бюджетов органов власти.

4.7. Величина потребности предприятия в оборотных средствах

Величина оборотных средств, необходимых предприятию, должна как можно более точно обосновываться расчетами. Как отмечалось выше, можно рассчитать размеры некоторых элементов оборотных средств (нормируемые оборотные средства). Сумма нормируемых оборотных средств по предприятию складывается из нормативной потребности по отдельным элементам (статьям) оборотных средств. Все основные нормативы находятся как произведение норматива, выраженного в днях, на среднедневной объем затрат соответствующих ресурсов. Методы расчета потребности по главным из них рассматриваются ниже.

Нормативная величина оборотных средств по **производственным запасам** сырья, материалов, топлива, покупных комплектующих изделий и покупных полуфабрикатов определяется по формуле

$$O_3 = P_j t_{3j},$$

где O_3 – нормативная потребность в оборотных средствах для оплаты производственных запасов предприятия, руб.; P_j – **однодневный средний расход** данного j -го ресурса (сырья, материала и т. п.), руб./сут; t_{3j} – **норма запаса в днях**; P_j – рассчитывается по формуле

$$P_j = \sum_{i=1}^n V_i m_{ji} c_j,$$

где i – наименование продукции, для производства которой необходим данный материальный ресурс; n – число этих наименований; V_i – плановый объем производства продукции i -го наименования за сутки, в натуральных единицах, ед. прод./сут; m_{ji} – норма расхода данного j -го ресурса на производство единицы i -й продукции, в единицах материала на единицу продукции, в ед. мат./ед. прод.; c_j – цена приобретения единицы данного материала, в рублях на единицу, руб./ед. мат.

Норма запаса t_{3j} складывается из норм запаса

$$t_{3j} = t_{3тj} + t_{3сj} + t_{3пj} + t_{3дj} + t_{3зj}$$

где $t_{3тj}$ – норма текущего запаса, равная 1/2 среднего времени в днях между двумя последовательными поставками получаемого сырья, материала; $t_{3сj}$ – норма страхового запаса, принимаемая в размере, не превышающем текущий запас; $t_{3пj}$ – норма запаса материала, во время нахождения в пути после его оплаты (принимается на основе практики); $t_{3дj}$ – норма запаса материала в период доставки на склад предприятия со станции (пристани) в пункте назначения (принимается на основе опыта (обычно не более двух суток)); $t_{3зj}$ – норма запаса на время проведения анализа качества ресурса и подготовку его к отпуску со склада в производство (принимается, как правило, в размере 1/2 суток).

Расчет выполняется отдельно по каждому ресурсу, но может осуществляться и по укрупненным показателям, по группе ресурсов.

Норматив оборотных средств по **незавершенному производству** находится по формуле

$$O_{н.п} = c_v t_{ц} k_{н.з},$$

где $O_{н.п}$ – нормативная потребность в оборотных средствах для оплаты затрат по незавершенному производству, руб.; c_v – себестоимость суточного объема выпускаемой продукции, руб./сут; $t_{ц}$ – длительность среднего производственного цикла от запуска сырья в производство до сдачи на склад готовой продукции, сут; $k_{н.з}$ – коэффициент нарастания затрат за время цикла (при равномерном нарастании затрат $k_{н.з} = 0,5$; при преобладающих начальных затратах $k_{н.з} > 0,5$; при большем нарастании затрат в конце цикла $k_{н.з} < 0,5$).

Нормативный размер оборотных средств по **запасам тары, малоценных и быстроизнашивающихся предметов** и других ресурсов множества конкретных наименований определяется по укрупненному нормативу

$$O_T = H_T V,$$

где O_T – нормативная потребность в оборотных средствах по данному элементу, руб.; H_T – норма оборотных средств на запасы тары (или другой группы ресурсов) в расчете на один рубль производимой продукции. Принимается на основе фактически сложившегося соотношения (в расчете на месяц, квартал или год), руб. тары/руб. прод.; V – плановый объем производства продукции на тот же период, руб. прод./сут.

При расчете норматива оборотных средств по **готовой продукции** используется зависимость

$$O_{г.п} = c_v t_{р.г.п},$$

где $O_{г.п}$ – нормативная потребность в оборотных средствах по данному элементу, руб.; c_v – себестоимость суточного объема выпускаемой продукции, руб./сут; $t_{р.г.п}$ – средняя продолжительность времени реализации готовой продукции от дня поступления ее на склад готовой продукции до дня получения выручки за нее, сут.

Потребность в оборотных средствах по производственным запасам и готовой продукции зависит от действующего порядка и дисциплины взаимных платежей предприятий. Так, предварительная оплата продукции уменьшает потребность поставщика в оборотных средствах, а задержка покупателем платежей увеличивает ее. (За рубежом поставщики широко применяют платежный кредит, то есть предоставляют покупателям небольшую отсрочку платежа за покупку.)

Величина оборотных средств предприятия, представляющая собой сумму нормативов по элементам, должна быть уменьшена на величину

устойчивых пассивов. Таким образом, общий норматив оборотных средств предприятия оказывается несколько меньше суммы элементных нормативов.

4.8. Финансовые активы и другое имущество

Финансовые активы предприятия включают в себя:

денежные средства, хранящиеся на счетах в банке и в кассе предприятия;

ценные бумаги – акции, сертификаты акций, облигации, сертификаты, платежные поручения, чеки, векселя, закладные* и некоторые

* Акция удостоверяет право ее владельца на определенную долю стоимости имущества акционерного общества и на получение владельцем части дохода (дивидендов) от деятельности общества; сертификат акции – свидетельство владения указанным в нем лица определенным числом акций общества; облигация – долгосрочное обязательство выпустившего ее юридического лица возместить стоимость облигации и фиксированный процент ее владельцу; сертификат – документ кредитного учреждения (банка) о получении (депонировании) денег (депозита) от предприятия-вкладчика на хранение с выплатой банком клиенту процентов по вкладу; платежное поручение – поручение предприятия банку о перечислении денег со своего счета; чек – поручение предприятия банку уплатить получателю средств деньги со своего расчетного счета или из средств банка (с последующим возмещением); вексель – отсроченное обязательство уплатить определенную сумму; закладная – документ на залог должником его недвижимого имущества (земельного участка, здания).

другие, которыми владеет предприятие; ценные бумаги (акции, облигации и другие) приобретаются предприятиями, имеющими достаточное количество денег, а продаются при возникновении потребности в денежных средствах;

дебиторскую задолженность, представляющую собой суммы денежных средств, которые должны быть получены предприятием от покупателей его продукции, от своих работников и других лиц в период до одного года;

авансированные расходы, то есть заранее оплачиваемые предприятием страховые взносы, рентные платежи и текущие финансовые резервы.

Размеры денежных средств, дебиторской задолженности и авансированных расходов выражаются соответствующими суммами, которые имеются или должны быть получены. Стоимость ценных бумаг учитывается по цене их приобретения или по рыночной (курсовой биржевой) стоимости (по меньшей из этих величин).

Другое имущество предприятия может состоять: из незавершенного строительства, из прав на пользование природными ресурсами, объектов промышленной и интеллектуальной собственности и “Цены фирмы”.

Незавершенное строительство представляет собой частично созданные, но еще не введенные в действие объекты основных средств. Их стои-

мость оценивается величиной понесенных предприятием фактических расходов на создание данных объектов (с учетом инфляции и переоценки средств).

Объекты промышленной собственности представляют собой права на изобретения, технологические секреты (ноу-хау), на промышленные образцы, товарные знаки, авторские права и т. д.

Объекты интеллектуальной собственности – это продукты умственного труда – программное обеспечение ЭВМ, системы обработки информации, хранимая на машинных носителях информация и т. д.

Права на пользование природными ресурсами (земельными участками и др.) предоставляются предприятиям государством. При стоимостной оценке прав на пользование этими ресурсами ориентируются на установленные законодательством цены соответствующих ресурсов (с учетом инфляции и рыночных факторов).

"Цена фирмы" ("марка фирмы") также может входить в состав имущества предприятия в случаях приобретения уже известной фирмы с ее положительной репутацией, престижностью, связями. Количественно – это разница между фактической ценой покупки фирмы и балансовой (рыночной) стоимостью ее имущества.

5. ПЕРСОНАЛ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ОПЛАТА ТРУДА

5.1. Функции и структура персонала предприятия

Человек – движущая сила и главный фактор производства. Процессы производства на предприятии человек осуществляет своим трудом непосредственно либо с помощью оборудования. Для обозначения носителей живого труда – людей – используются термины: рабочая сила, работники, кадры, контингент, трудящиеся, трудовой коллектив, персонал.

Персонал предприятия не однороден по выполняемым функциям. В зависимости от места и формы участия в производственном процессе за работниками закрепляются различные функциональные обязанности. Для их выполнения человек должен иметь соответствующие знания, умения, навыки, квалификацию, физические и умственные качества.

В народном хозяйстве и на предприятиях все трудящиеся делятся на две большие группы:

1) производственный персонал (те, кто участвуют в производстве продукции, управлении и обслуживании производства);

2) непроизводственный (непромышленный) персонал (те, кто обслуживают работников, членов их семей и население вне предприятий).

Производственный персонал предприятия классифицируется по выполняемым функциям следующим образом.

1. **Рабочие** – те, кто заняты преимущественно физическим трудом по обеспечению производственных процессов предприятия. В составе рабочих различают:

– *основных рабочих*, изготавливающих продукцию и воздействующих на предмет труда непосредственно или с помощью машин, аппаратов с целью его преобразования в продукцию;

– *вспомогательных рабочих*, обеспечивающих производственные процессы путем выполнения таких функций, как транспортировка грузов, их складирование и погрузо-разгрузочные работы, хранение, технический контроль и техническое обслуживание, ремонт оборудования и тары, обеспечение производства энергией, уборка производственных помещений и т. п.

2. **Руководители** – работники, выполняющие функции управления предприятием и его подразделениями.

3. **Специалисты и служащие** – работники, разрабатывающие технические и организационные решения, выполняющие административные, учетные, канцелярские, финансовые, коммерческие, снабженческие функции на предприятии.

4. **Ученики** – персонал предприятия, обучающийся на предприятии с целью получения специальности.

5. **Младший обслуживающий персонал (МОП)** – работники по уборке служебных (непроизводственных) помещений, по обслуживанию работников на предприятии (гардеробщики, курьеры).

6. **Охрана** – работники всех видов охраны предприятия.

На производственных предприятиях преобладающую долю персонала составляют рабочие – в среднем 80–85%, до 15–20% – руководители, специалисты и служащие и около 1–2% приходится на учеников, МОП и охрану.

Рабочие, специалисты и служащие подразделяются на группы в зависимости от профессии, специальности, квалификации и других характеристик.

Несмотря на различия в конкретных производственных функциях работников, их труд объединен единой целью – задачей выпуска определенной продукции. Соотношение между количеством работников и объемом производства продукции – одно из важнейших в экономике предприятия. Оно измеряется показателями производительности труда и трудоемкости.

5.2. Производительность труда и трудоемкость продукции, их измерение, факторы

Успешность выполнения предприятием основной функции – выпуск продукции – зависит от того, с какой производительностью работает трудовой коллектив и каждый отдельный работник.

Производительность труда (выработка) есть результат живого труда, его продуктивность, эффективность. Величина производительности труда (или выработки – B) измеряется соотношением объема создаваемой продукции (результата выполняемой работы) – V , (ед. прод.) и количества затрачиваемого на это живого труда – T , (чел.-ч).

$$B = V / T.$$

Производительность труда (выработку) различают: *индивидуальную* (если она рассчитывается по объему продукции непосредственно работника), *коллективную* (если показатель выработки вычислен путем деления объема продукции трудового коллектива на численность соответствующего персонала), *отраслевую* или групповую (если в числителе и знаменателе приняты показатели группы производств данной отрасли), *народнохозяйственную* (когда объемом производства считается национальный доход или чистая продукция, т. е. полная стоимость всей произведенной за год продукции за вычетом стоимости потребленных за этот период материальных затрат).

Производительность труда (выработка) по предприятию и отрасли рассчитывается: в *натуральном, условно-натуральном, стоимостном* выражении (т. е. связана с измерителями объема производства). При этом может учитываться продукция, производимая за год, квартал, месяц, рабочую смену, час, минуту. Соответственно, в каждом случае должны учитываться и затраты труда – за год, квартал и т. д. Полученный показатель выработки будет тогда годовым, квартальным и т. д. Чаще всего производительность труда определяют за год, смену, час. Затратами труда считаются затраты рабочего времени (человеко-годы, человеко-смены, человеко-часы).

Годовая выработка B (ед. прод./чел.) производственного работника предприятия находится путем расчета по формуле

$$B = V / Ч,$$

где V – объем продукции за год, ед.; $Ч$ – средняя численность работников за год, чел.

На практике в знаменателе указывается лишь количество человек, а не количество человеко-лет (подразумевается равенство этих величин). Показатель годовой (месячной, сменной) выработки может определяться в расчете на *одного основного производственного рабочего*, на *одного производственного работника*. В обоих случаях числитель одинаковый, а знаменатель меняется.

Индивидуальная выработка чаще определяется в натуральном измерении за смену или за час.

Трудоемкость продукции – это затраты труда (затраты рабочего времени) на ее производство (в человеко-годах, человеко-месяцах, человеко-сменах, человеко-часах).

Удельная трудоемкость продукции – затраты труда (рабочего времени) на производство единицы продукции. Удельная трудоемкость t (чел.-ч/ед.прод.) – показатель, обратный производительности труда, который рассчитывается по формуле,

$$t = T / V.$$

При этом может быть рассчитана трудоемкость продукции – *технологическая* (учитывает затраты труда только основных производственных рабочих), *производственная* (включает в себя затраты труда рабочих, специалистов, служащих и руководителей предприятия); *народнохозяйственная* (учитывает полные затраты живого и овеществленного труда на производство данной продукции всеми предприятиями технологической цепочки).

Факторы, т. е. причины, непосредственно влияющие на величину производительности труда и трудоемкости, многообразны и могут группироваться различным образом.

По уровням действия:

- действующие на народнохозяйственном уровне;
- на уровне отрасли или региона;
- на уровне предприятия (внутрипроизводственные);
- на уровне работника (личностные).

По способу их действия:

- технические (механизация и автоматизация труда, совершенствование технологий, модернизация оборудования и т. п.);
- организационные (разделение и специализация труда и производства, совершенствование управления, сокращение потерь рабочего времени и т. п.);
- экономические (система материального поощрения работников за рост выработки и др.);

- социальные (культурный уровень трудящихся, их нравственные установки, общественные ценности и т. п.);
- структурные (изменения структуры производства в сторону увеличения доли более трудоемкой или менее трудоемкой продукции);
- природные (благоприятное или неблагоприятное влияние природных условий);
- личные (способности работника, его квалификация, умение, физическая сила, отношение к труду и т. п.).

5.3. Нормы труда

Каждое предприятие, трудовой коллектив (бригада), отдельный работник работают со своей индивидуальной производительностью. Объективным и закономерным является стремление каждого из них к росту производительности, поскольку в нормальных социально-экономических условиях это ведет к улучшению благосостояния трудящихся, всего общества. Выработка должна быть максимально высокой, но не чрезмерной, чтобы сверхинтенсивный труд не приводил к перегрузкам и истощению человека, преждевременному износу оборудования, к снижению качества продукции.

Конкретным производственным условиям соответствует технически обоснованная оптимальная производительность труда. Она выражается в нормах затрат труда (трудовых нормативах).

Существуют следующие виды норм затрат труда:

- норма времени;
- норма выработки;
- норма обслуживания;
- норма численности.

Норма времени $H_{вр}$ = количество часов (минут)/ ед. прод. – количество рабочего времени (в минутах или в часах и минутах), нормально необходимых одному работнику данной квалификации для выполнения единицы работы (изготовления единицы продукции, выполнения одной рабочей операции) определенного качества в данных организационно-технических условиях.

Норма выработки $H_{выр}$ = количество ед. прод./ч – объем работы (число единиц продукции), который должен выполнять в данных условиях один работник определенной квалификации в единицу времени (рабочую смену или час).

Норма обслуживания $H_{обсл}$ = количество ед. оборудования/работ-ник – количество единиц оборудования (как правило, однородного), которое

подлежит обслуживанию одним работником данной квалификации в определенных условиях в течении рабочей смены.

Норма численности $H_{\text{числ}}$ = количество работников/ед.оборудования – это количество работников определенной квалификации, которые должны обслуживать в данных условиях в течение смены единицу (комплекс) оборудования.

Кроме того, затраты труда работника нормируются с помощью нормативной длительности рабочего времени. **Нормативная длительность рабочего времени** установлена государством в размере 40 ч в неделю для работ с нормальными условиями труда и 36 ч и менее для работ с особо тяжелыми и вредными условиями. Определенная государством минимальная продолжительность ежегодного оплачиваемого отпуска составляет 21 день.

Действительное время отсутствия работника на работе в течение года обычно больше, чем следует из установленных нормативов труда и отдыха. Это обусловлено пропуском рабочих дней по болезни и другим причинам, которые учитываются в экономических расчетах. Поэтому число работников предприятия по списку ($Ч_{\text{сп}}$ – **списочная численность**) всегда больше, чем число работников, находящихся на работе ($Ч_{\text{яв}}$ – **явочная численность**). Соотношение этих величин называется **коэффициентом списочного состава** ($K_{\text{сп}} = Ч_{\text{сп}}/Ч_{\text{яв}}$). Рабочее время среднесписочного работника называется эффективным фондом рабочего времени работника ($T_{\text{эф.р}}$) и составляет около 1800 ч в год. На предприятиях $T_{\text{эф.р}}$ рассчитывают более точно.

5.4. Основы расчета численности персонала

Расчет необходимой численности персонала предприятия осуществляется с помощью методов и приемов, которые можно выразить формулами

$$Ч_{\text{сп}} = Ч_{\text{сп.вр}} + Ч_{\text{сп.выр}} + Ч_{\text{яв.обс}} K_{\text{сп}} + Ч_{\text{яв.чис}} K_{\text{сп}},$$

где $Ч_{\text{сп.вр}}$, $Ч_{\text{сп.выр}}$, $Ч_{\text{яв.обс}}$, $Ч_{\text{яв.чис}}$ – численность персонала списочная или явочная, рассчитываемая, соответственно, по нормам времени, выработки, обслуживания, численности.

$$Ч_{\text{сп.вр}} = \frac{\sum_{i=1}^k H_{\text{вр}j} V_i}{T_{\text{эф.р}} \cdot 60},$$

где $H_{\text{вр}i}$ – норма времени на выполнение i -й работы (операции) по изготовлению продукции (мин. на ед. продукции или работы; V_i – количество ед.

ниц i -й работы (продукции), подлежащей выполнению (выпуску) за расчетный период (год); $T_{\text{эф.р}}$ – длительность эффективного времени работы работника на данном рабочем месте за период (ч/год), k – количество видов работ, нормируемых по нормам времени.

$$Ч_{\text{сп.выр}} = \sum_{j=1}^l \frac{V_j}{H_{\text{выр}j} T_{\text{эф.р}}},$$

где $H_{\text{выр}j}$ – норма выработки по выполнению j -й работы (выпуску продукции), ед. прод./ч; V_j – количество единиц работы (продукции) j -го вида за данный период; l – число видов нормируемых по нормам выработки работ.

$$Ч_{\text{яв.обс}} = \sum_{i=1}^m \frac{E_i C_i}{H_{\text{обс}i}},$$

где E_i – число единиц оборудования i -го вида, подлежащих обслуживанию в течение рабочей смены; $H_{\text{обс}i}$ – норма обслуживания i -го оборудования (число единиц оборудования на одного человека в смену); C_i – число рабочих смен i -го оборудования за сутки ($C_i = 1...4$); m – число видов оборудования, обслуживаемого по нормам обслуживания.

$$Ч_{\text{яв.чис}} = \sum_{j=1}^n E_j C_j H_{\text{чис}j},$$

где E_j – число единиц оборудования j -го вида, подлежащих обслуживанию в течении смены; $H_{\text{чис}j}$ – норма численности для j -го оборудования (число человек на единицу оборудования за смену); n – число видов оборудования, обслуживаемого по нормам численности.

Рабочие места руководителей, специалистов, служащих, охраны и некоторых категорий рабочих обслуживаются, как правило, по норме один человек/одно рабочее место в смену (или же одно рабочее место/один чел. в смену). Соответствующая явочная численность может рассчитываться по любой из этих формул.

Списочная численность персонала находится путем умножения явочной численности на коэффициент списочного состава

$$Ч_{\text{сп}} = Ч_{\text{яв}} K_{\text{сп}}.$$

5.5. Затраты предприятия на персонал и основы оплаты труда

Каждое предприятие несет денежные затраты на содержание своих работников. В эти затраты входят:

- затраты на заработную плату и премии работникам за отработанное время и выполненную работу;
- взносы (отчисления) на социальное страхование работников;
- оплата ежегодного отпуска;
- оплата учебных отпусков;
- оплачиваемые простои не по вине работника;
- оплачиваемая непроизводительная работа (не по вине работника);
- оплата производственного медицинского обслуживания персонала;
- затраты на спецодежду;
- затраты на обеспечение безопасности и нормальных условий труда;
- затраты на оздоровительное и профилактическое питание;
- в отдельных отраслях затраты на коммунальные услуги и жилье;
- вознаграждение за выслугу лет, надбавки за работу в отдаленных местностях;
- часть затрат на обучение персонала;
- затраты, связанные с участием трудящихся в управлении предприятием;
- прочие расходы, связанные с персоналом (компенсации, доплаты, отступные, подъемные и т. п.).

Основную долю затрат на персонал составляет **заработная плата**. Заработная плата в экономике производства выполняет несколько функций: во-первых, это средство распределения между работниками созданного предприятием продукта; во-вторых, через заработную плату предприятие возмещает работнику затраты физического и умственного труда; в-третьих, заработная плата используется предприятием как стимул, т. е. средство материальной заинтересованности работников в наилучших результатах труда.

Применяемые на предприятиях методы определения индивидуальной основной заработной платы работников можно свести к трем основным формам и нескольким системам оплаты труда.

Различают такие **формы заработной платы**, как повременная, сдельная, смешанная.

При **повременной форме** заработка начисляется работнику за отработанное время. Он зависит от длительности работы (количества часов труда), квалификации, значимости, тяжести и некоторых других условий труда и определяется по формуле

$$Z_{\text{повр}} = A_{\text{тар}} T,$$

где $Z_{\text{повр}}$ – размер повременного заработка работника, руб.; $A_{\text{тар}}$ – присвоенная работнику часовая тарифная ставка (норма оплаты труда), руб./ч; T – число отработанных часов, ч.

Наряду с часовыми тарифными ставками, в качестве норм оплаты труда применяются дневные (сменные) ставки и месячные должностные оклады.

На работах, требующих более высокой квалификации, ответственности, усилий, или с неблагоприятными условиями труда тарифные ставки или должностные оклады выше, чем на менее сложных и менее тяжелых. Уровень квалификации рабочих определяется разрядами (с низшего, первого, по высший, шестой, – у рабочих и по восемнадцатый – у специалистов и служащих).

При повременной форме оплаты труда заработок может исчисляться так, как описано выше. Такая система оплаты называется *простой повременной*, а при добавлении к заработку премии – *повременно-премиальной*. Премии обычно начисляются в процентах к сумме повременного заработка за выполнение определенных требований – показателей и условий премирования (выполнение заданного объема работ, строгое соблюдение технологии, высокое качество результатов, отсутствие нарушений дисциплины и др.). Принцип расчета можно выразить формулой

$$Z_{\text{повр-пр}} = A_{\text{тар}} T + A_{\text{тар}} T \frac{\Pi}{100},$$

где Π – размер премии (в процентах) за выполнение установленных показателей и условий премирования.

Работники, находящиеся на повременной оплате, называются повременщиками.

Сдельная форма оплаты труда состоит в начислении заработка в зависимости от объема выполненной работы по заранее установленным сдельным расценкам.

При *прямой сдельной системе* оплаты заработок $Z_{\text{сд}}$ прямо зависит от объема работы V и расценки за единицу работы P

$$Z_{\text{сд}} = P V.$$

Сдельная расценка рассчитывается исходя из тарифной ставки, соответствующей разряду оплачиваемой работы, и нормы времени или нормы выработки, установленной для данной работы,

$$P = A_{\text{тар}} H_{\text{вр}}, \quad \text{или} \quad P = \frac{A_{\text{тар}}}{H_{\text{выр}}}.$$

При *сдельно-премиальной системе* оплаты труда к прямому сдельному заработку добавляется премия за достижение количественных и качественных показателей (как при повременно-премиальной системе), т. е.

$$Z_{\text{сд-пр}} = PV + PV \frac{\Pi}{100}.$$

Сдельно-прогрессивная система оплаты труда отличается тем, что расценки за единицы продукции, выработанной сверх нормы, увеличены. Таким образом,

$$Z_{\text{сд-прогр}} = P_1 V_1 + (V_2 - V_1) P_2,$$

где V_1 – число единиц продукции, выработанной за смену, в количестве не выше нормы выработки; P_1 – сдельная расценка за единицу продукции, вырабатываемой в пределах нормы; $(V_2 - V_1)$ – число единиц продукции, вырабатываемой за смену сверх установленной нормы; P_2 – повышенная (по сравнению с P_1) сдельная расценка за продукцию, выработанную работником за смену сверх нормы.

Косвенная сдельная система применяется для оплаты труда некоторых категорий вспомогательных рабочих (дежурных слесарей, рабочих по ремонту оборудования и др.), когда их заработок требуется поставить в зависимость от суммарной выработки основных рабочих, обслуживаемых вспомогательными рабочими. Для этого косвенная сдельная расценка рассчитывается путем деления тарифной ставки вспомогательного работника на сумму норм выработки всех обслуживаемых им рабочих.

Коллективная сдельная система оплаты представляет собой начисление суммы сдельной заработной платы не отдельному рабочему по результатам его труда, а всей бригаде по результатам коллективного труда бригады.

Аккордная система является разновидностью сдельной. Сумма аккордного заработка устанавливается сразу за определенный объем различных работ, необходимых для выполнения одного задания (срочный ремонт, ликвидация аварии и т. п.).

Смешанная форма оплаты труда сочетает в себе элементы повременной и сдельной оплаты, и заработок определяется по принципу, который может быть выражен формулой

$$Z_{\text{см}} = A_p T + P_p V + (A_p T + P_p V) \frac{\Pi}{100},$$

где A_p – расчетная часовая тарифная ставка, равная, например, 1/2 присвоенной работнику часовой тарифной ставки, но не менее установленного в отрасли минимального уровня заработной платы, руб./ч; P_p – расчетная сдельная расценка, равная 1/2 (или иной доле) полной сдельной расценки, рассчитанной обычным способом. Соотношение повременной и сдельной частей заработка может быть и другим.

Обязательное условие применения сдельной и смешанной форм оплаты труда – возможность точного учета выработки работника или бригады. Если работник в процессе труда может воздействовать на качество продукции, на расход материальных ресурсов, то целесообразно применять премиальные системы, а если очень важна максимальная производительность, то – сдельно-прогрессивную. Косвенную сдельную систему оплаты можно использовать для стимулирования труда вспомогательных рабочих, от которых существенно зависит производительность многих сдельщиков на больших участках производства. Коллективная сдельная система применяется в тех случаях, когда результаты личного труда невозможно прямо выделить из продукции, производимой коллективом (бригадой). Аккордная система оплаты используется тогда, когда необходимо быстро получить определенный крупный производственный результат, который оценивается по объему и качеству.

Смешанная повременно-сдельная система оплаты труда, которая может быть простой и премиальной, применяется для того, чтобы обеспечить работнику гарантированный минимум заработной платы за отработанное время и одновременно связать величину оплаты с результатами труда.

Заработная плата, начисленная по тарифным ставкам и сдельным расценкам за отработанное время и выполненную работу, называется **основной заработной платой**. К основной заработной плате относятся также премии и другие надбавки и выплаты за отработанное время и за результаты труда.

Дополнительную заработную плату составляют выплаты за неотработанное время, т. е. за время очередных и других оплачиваемых отпусков, за льготные часы и дни отсутствия на работе (учащимся, кормящим матерям).

Каждому работнику сумма дополнительной заработной платы рассчитывается индивидуально по каждому случаю. По предприятию в целом она находится как сумма, фактически сложившаяся за год или квартал. Отношение величины фактической дополнительной заработной платы по предприятию к сумме фактической основной заработной платы за тот же период есть величина сравнительно постоянная. Ее можно использовать для укрупненного расчета расходов на заработную плату.

6. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

6.1. Себестоимость и определение затрат по экономическим элементам

Себестоимость продукции есть затраты предприятия на ее производство и реализацию, выраженные в денежной форме. Для возмещения этих затрат и обеспечения непрерывности процесса производства предприятие использует денежную выручку, полученную за реализованную продукцию.

Себестоимость связана со всеми элементами, факторами производства и всеми сторонами деятельности предприятия. На величине себестоимости так или иначе отражаются различные затраты, которые осуществляются предприятием. В то же время размер себестоимости решающим образом влияет на экономическое положение предприятия.

Затраты на производство, образующие себестоимость, чрезвычайно многообразны. Однако все они могут быть сведены к затратам трех основных элементов производства – предметов труда, живого труда, средств труда. Ввиду производственно-экономической неоднородности все затраты, составляющие себестоимость производства продукции, дополнительно классифицируются.

Классификация затрат по экономическим элементам:

1. Материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов).
2. Затраты на оплату труда.
3. Отчисления на обязательное государственное социальное страхование.
4. Амортизация основных фондов.
5. Прочие расходы.

На основе классификации затрат по экономическим элементам можно составить *смету затрат на производство*, итоговая сумма которых пока-

жет достаточно точно общую себестоимость производства продукции по предприятию в целом за расчетный период (год, квартал или месяц).

Подходы к определению размеров себестоимости по каждому из элементов выражаются несколькими формулами.

Сумма материальных затрат M (руб.) предприятия определяется на основе выражения

$$M = \sum_{j=1}^m \Pi_{mj} M_j,$$

где Π_{mj} – покупная цена натуральной единицы j -го материального ресурса, приобретаемого предприятием за расчетный период, руб./ед. материала; M_j – количество натуральных единиц j -го материального ресурса, приобретаемое предприятием за расчетный период; m – число наименований материальных ресурсов, приобретаемых предприятием за расчетный период для нужд производства. Стоимость отходов, используемых повторно, при этом вычитается.

В затраты по элементу "материальные затраты" включается стоимость: сырья; основных и вспомогательных материалов; покупных изделий и полуфабрикатов, используемых для производства из них продукции; запасных частей для ремонта оборудования; износа инструментов, инвентаря и других средств труда, не относящихся к основным фондам; износа спецодежды и других малоценных предметов; работ и услуг производственного характера (в том числе транспортных), выполняемых сторонними предприятиями; приобретаемых со стороны топлива и энергии всех видов; потерь от недостачи материальных ресурсов в пределах норм естественной убыли.

Расходы на оплату труда определяются разными расчетами. Ниже приводится наиболее простое выражение для вычисления по предприятию суммы основной и дополнительной заработной платы – Z (руб.)

$$Z = aЧ \left(1 + \frac{P_{д.з}}{100} \right),$$

где a – средняя основная заработная плата одного работника предприятия за расчетный период, руб./чел. ; $Ч$ – средняя численность персонала за этот же период, чел.; $P_{д.з}$ – средняя величина дополнительной заработной платы в процентах к основной, %.

В составе расходов на оплату труда, наряду с денежными выплатами, учитываются также натуральные выдачи работникам в счет оплаты труда.

Отчисления на обязательное государственное социальное страхование включают в себя несколько видов отчислений в общественные фонды

социального назначения (социального страхования, занятости населения, обязательного медицинского страхования, пенсионный).

Расчет затрат O (руб.) по данной статье выполняется на основе формулы

$$O = 3 \frac{P}{100},$$

где p – рассчитанный на основе законодательства суммарный процент отчислений (%) в перечисленные выше фонды от суммы расходов на оплату труда 3 , руб.

Сумма амортизации основных средств A (руб.) находится в результате расчетов по формуле

$$A = \sum_{i=1}^k \Phi_i \frac{a_i}{100},$$

где Φ_i – средняя за период стоимость i -й группы основных средств (руб.) с одинаковой нормой амортизации a_i (%); k – количество групп основных средств с разными нормами амортизации.

Величина прочих расходов – D состоит из множества разнообразных затрат (плата за аренду помещений и оборудования, отчисления в ремонтный фонд, командировочные расходы, платежи по обязательному страхованию имущества предприятий и т. д.). Она обусловлена действием многих факторов. Прочие денежные расходы D (руб.) могут быть приняты по данным предшествующих лет как процент P_D (%) этих затрат к сумме затрат по всем предыдущим статьям себестоимости

$$D = (M + 3 + O + A) \frac{P_D}{100}.$$

6.2. Калькуляция себестоимости продукции

Рассмотренный подход к определению себестоимости на основе классификации затрат по экономическим элементам позволяет рассчитывать, во-первых, себестоимость по предприятию в целом, во-вторых, себестоимость производства конкретной продукции при условии, что на предприятии производится только эта продукция. Данная классификация и методы не пригодны для расчета (калькулирования) себестоимости двух и более продуктов, производимых одновременно на одном предприятии. Классификация (и

группировка) затрат не только по экономической природе, но и по месту возникновения расходов позволяет сравнительно точно найти себестоимость каждого изделия. При составлении калькуляций себестоимости конкретных изделий предприятие придерживается группировки **по статьям калькуляции**, позволяющей точнее и быстрее принимать управленческие решения. Состав статей калькуляции предприятия формируют самостоятельно, пользуясь известными разработками, рекомендациями, накопленным опытом.

Классификация статей и методы калькулирования на различных предприятиях могут существенно различаться. Ниже изложены принципы и подходы, знакомство с которыми позволяет освоить и другие методы калькулирования себестоимости промышленной продукции. Затраты, образующие себестоимость, в разд. 6.2 сгруппированы по статьям калькуляции (статьи калькуляции, содержание и методы расчета затрат в отдельных отраслях, как говорилось ранее, могут отличаться от приводимых ниже).

1. Сырье и материалы. По этой статье учитываются затраты на сырье и материалы, расходуемые непосредственно на производство данной продукции и определяемые так, как показано в табл. 2.

Цены приобретения сырья и других основных материалов, наряду с отпускной ценой поставщика, включают в себя стоимость транспортно-заготовительных расходов. При больших значениях последних их выделяют в самостоятельную статью калькуляции (например, в мясной и молочной промышленности).

2. Возвратные отходы вычитаются из себестоимости. Расчет их величины связан с предыдущим. Для оценки стоимости возвратных отходов предусмотрено применение нескольких видов цен, зависящих от возможностей и вариантов использования отходов на предприятии и вне его.

3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций и предприятий.

В этой статье учитываются затраты на покупку названных изделий и услуг, расходуемых непосредственно при изготовлении данной продукции, и определяемые аналогично порядку, предусмотренному в табл. 2.

4. Топливо и энергия на технологические цели. Здесь по аналогии с предыдущей статьей и по тому же принципу учитываются затраты топлива и энергии, которые используются в производственных процессах изготовления продукции для ее обработки. В таких случаях технически возможен расчет технологических норм, т. е. норм расхода топлива и энергии на физическую единицу продукции, на чем и основано определение соответствующих затрат.

5. Основная заработная плата производственных рабочих. В этой статье учитывается основная заработная плата, начисляемая по сдельным

расценкам или тарифным ставкам (должностным окладам) рабочим, непосредственно занятым изготовлением данной продукции (основным рабочим), с включением доплат за неблагоприятные условия труда, премий по сдельно-премиальным и повременно-премиальным системам оплаты труда, доплат по районным коэффициентам.

Таблица 2

Расчет затрат на сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия

Наименование сырья, основного материала, покупного полуфабриката, комплектующего изделия	Единица измерения	Цена приобретения единицы (сырья и др.), руб./ед.	Норма расхода на единицу продукции ед./сыр./ед. прод	Расход (сырья и др.) за год, ед. сырья	Расход (сырья и др.), руб.	
					на единицу продукции	на весь объем выпуска

На основе удельной технологической трудоемкости изготовления данной i -й продукции – t_i (чел.-ч) и *средней основной заработной платы* за соответствующие работы находится величина основной заработной платы на единицу продукции, а затем на весь ее объем (табл. 3).

Таблица 3

Расчет основной заработной платы на производство продукции

Удельная трудоемкость продукции, чел.-ч / ед. прод.	Средняя основная заработная плата, руб./ чел.	Основная заработная плата	
		на единицу продукции	на весь объем продукции

На основе учета количества рабочих каждого разряда $Ч_{рj}$ (чел.), занятых полностью изготовлением данной продукции, и *основной заработной платы за месяц* каждого из них $З_{оснj}$ (руб./чел.-мес.) вычисляется сумма их заработной платы $З_{осн}$ (руб.) за расчетный период выпуска этой продукции – k (мес.). Число разрядов рабочих n .

$$Z_{\text{осн}} = \sum_{j=1}^n Z_{\text{осн}j} \cdot Ч_{pj} \cdot k.$$

Полученная сумма затрат по данной статье на производство всего объема продукции за расчетный период затем делится на величину этого объема. В результате находится размер заработной платы на изготовление единицы продукции. Этот метод применяется прежде всего при повременной форме оплаты труда.

На основе суммирования сдельных расценок на все последовательные работы (операции) по обработке и производству конкретной продукции могут определяться расходы по данной статье при условии, что этими расценками охвачены все технологические операции и что расценки приведены к единице измерения выпускаемой продукции. Рассчитанная по сдельным расценкам сумма увеличивается на величину доплат и премий за выполняемую работу.

В случаях, когда часть рабочих, занятых изготовлением данной продукции, оплачивается по сдельным расценкам, а часть повременно, расчет затрат заработной платы в калькуляции может производиться сначала отдельно для сдельщиков и повременщиков с последующим суммированием по статье в целом.

6. Дополнительная заработная плата производственных рабочих. Данные расходы (о содержании дополнительной заработной платы см. разд. 5.5) устанавливаются обычно в процентах от величины расходов по статье 5. Они могут и не выделяться в самостоятельную статью, а учитываться в сумме с основной заработной платой, что должно отражаться в названии статьи.

7. Отчисления на социальные нужды (по всем видам установленных государством обязательных платежей в централизованные фонды) от основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих. Расходы по данной статье определяются в процентах от суммы соответствующей заработной платы.

Все перечисленные расходы (статьи 1–7) являются **прямыми**. Они непосредственно сопровождают технологический процесс производства продукции. Все они необходимы в исчисленном размере для выпуска **каждой единицы продукции**. Их величину в расчете на единицу продукции можно считать постоянной. В расчете на весь объем выпуска продукции она прямо пропорционально зависит от этого объема, т. е. переменная.

Изменения названных выше расходов в связи с изменением объемов производства для экономики предприятия имеют большое значение. Поэтому они рассчитываются и учитываются как **переменные расходы в составе себестоимости** в первую очередь.

В отличие от этой части в себестоимость входят затраты предприятия, которые сравнительно постоянны по общей их величине и мало зависят от объема изготавливаемой продукции. Это так называемые **постоянные расходы**. Их можно считать условно неизменными.

Разнообразные **постоянные расходы** предприятия могут группироваться следующим образом (возможны и другие группировки расходов).

8. Расходы на подготовку и освоение нового производства, величина которых определяется путем специального расчета. В нем выделяются связанные с освоением затраты сырья, материалов, энергии, заработной платы, услуги проектных и других сторонних организаций и др. Данная статья и соответствующие расходы по ней на предприятии в какие-то периоды времени могут отсутствовать.

9. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования рассчитываются в отдельных сметах (по соответствующим производствам) с выделением статей: амортизационные отчисления от стоимости оборудования и транспортных средств, затраты на их текущий ремонт и эксплуатацию; износ малоценных и быстроизнашивающихся инструментов и приспособлений.

10. Цеховые (общепроизводственные) расходы рассчитываются по каждому подразделению в отдельной смете. В них включаются затраты на управление, обслуживание и содержание соответствующего цеха: заработная плата общецехового персонала (руководителей, специалистов, служащих и обслуживающего персонала данного цеха), отчисления от этой заработной платы на социальное страхование, амортизация зданий цеха, расходы на их отопление, освещение, уборку, текущий ремонт и на другие общецеховые нужды.

11. Общехозяйственные расходы состоят из затрат на управление предприятием в целом: заработной платы общезаводского управленческого и обслуживающего персонала (и соответствующих отчислений на социальное страхование), канцелярских расходов и оплаты услуг связи,

затрат на амортизацию, текущий ремонт, отопление, освещение и уборку зданий и сооружений общезаводского назначения, расходов на арендную плату, уплату налогов, отчислений, процентов по ссудам и многих других.

12. Потери от брака.

13. Прочие производственные расходы.

Производственная себестоимость представляет собой сумму затрат всех предыдущих статей калькуляции.

14. **Коммерческие расходы** представляют собой затраты предприятия на тару, упаковку, транспортировку продукции (до станции отправления) и другие затраты по сбыту, т. е. расходы на реализацию готовой продукции.

Полная себестоимость производства и реализации продукции представляет собой сумму всех перечисленных переменных и постоянных расходов. Она рассчитывается на весь объем по предприятию в целом, т. е. соответствует итогу сметы затрат на производство по предприятию, и калькулируется по каждому наименованию производимой продукции.

6.3. Величина себестоимости

Преобладающая часть затрат, образующих себестоимость продукции, формируется в технологических процессах производства, связана непосредственно с конкретной продукцией и прямо зависит от ее количества. Если величина таких затрат на единицу i -й продукции равна $c_{при}$, а объем этой продукции V_i , то общая сумма составляет $C_{при}$. Это – **прямые производственные расходы**. Они соответствуют калькуляционным статьям 1–7 (см. разд. 6.2).

Вторая часть – затраты, которыми обеспечивается выпуск не-скольких наименований продукции и которые нельзя непосредственно (по величине) соотнести с одним продуктом. Например, расходы по содержанию цеха и управлению цехом относятся ко всей продукции, но только данного цеха; расходы на подготовку нового производства связаны лишь с продукцией, которая выпускается с применением соответствующей новой технологии; затраты по сбыту могут касаться сразу нескольких продуктов или клиентов. Это так называемые **организационные затраты I**. Они близки к калькуляционным статьям 8–10. Их сумма $C-I$ за период не зависит или мало зависит от объема производства, а в себестоимости единицы i -й продукции составляет величину $c-I_i$, определяемую делением $C-I$ на V_i , где $C-I_i$ – часть организационных затрат $C-I$, приходящихся на объем выпуска i -й продукции. Определение организационных затрат $C-I$, приходящихся на i -й продукт, осуществляется путем деления величины $C-I$ между всеми продуктами, к выпуску которых имеют отношение эти затраты. В качестве расчетной базы для распределения по продуктам организационных затрат I принимается какая-либо реальная величина, которую можно измерить и которая прямо или косвенно выражает связь между данными затратами и выпуском конкретной продукции. Такой базой могут быть: производственная заработная плата, время обработки продукции, площадь под оборудованием, расход энергии на технологическую обработку продукции и другие показате-

тели, значения которых (например, a или b) известны по каждому i -му наименованию продукта. Например, a_1 – по первому продукту, a_2 – по второму для распределения суммы $C-I_{1,2}$, или b_3 – по третьему, b_4 – по четвертому, b_5 – по пятому продукту для распределения другой суммы – $C-I_{3,4,5}$.

Третья часть – издержки предприятия в целом, которые необходимы для функционирования всех процессов производства и предприятия в целом. Это – **организационные затраты II**, в значительной степени совпадающие с затратами калькуляционных статей 11–13 (потери от брака, общехозяйственные и прочие общепроизводственные расходы – см. разд. 6.2). Общий их размер $C-II$ почти не зависит от колебаний объема производства продукции, а в себестоимость единицы i -й продукции они входят в сумме $c-II_i$, определяемой, как и по затратам $c-I$, путем деления $C-II$ сначала на части $C-II_i$, а затем посредством деления каждой из этих частей на V_i – объем соответствующей продукции. Так же, как и для распределения затрат $C-I$, здесь используется расчетная база (в дополнение к перечисленным несколько выше величинам расчетной базой может служить также производственная себестоимость продуктов или другой показатель в размере, например, d_1 – по первому продукту, d_2 – по второму, d_3 – по третьему и т. д.).

Отдельные виды расходов и даже целых статей (например, статьи 14 – коммерческие, внепроизводственные расходы) могут относиться к любой из трех групп затрат в зависимости от условий конкретного предприятия.

Значение описанной группировки состоит в разделении затрат, образующих себестоимость, на три группы в зависимости от мест возникновения затрат: затраты в технологических процессах производства продукции, затраты в цехах и другие по обеспечению выпуска различных групп продуктов, затраты на функционирование предприятия в целом. Такая классификация позволяет сосредоточить внимание и изменить эффективность усилий именно в тех местах предприятия, где образуются затраты. Она является составной частью **контроллинга** – концепции управления производством и затратами.

Величина себестоимости формируется под воздействием различных факторов и закономерностей. Среди них можно выделить несколько важнейших.

Во-первых, на себестоимость прямо влияют уровень цен на приобретаемое сырье, другие материальные ресурсы и стоимость рабочей силы.

Во-вторых, размер прямых производственных затрат в себестоимости зависит от совершенства технологии изготовления продукции, что, в свою очередь, определяется временем, прошедшим с начала выпуска данной про-

дукции. Обычно на начальной стадии производства новой продукции технология еще недостаточно отработана и издержки относительно велики. Затем по мере совершенствования производства

издержки постепенно снижаются и через некоторое время стабилизируются на более низком уровне. В одних случаях эта закономерность заметнее, а в других сглажена. Предприятия, осваивающие производство новой продукции первыми, обычно несут более высокие издержки в начальный период.

В-третьих, затраты на производство изменяются под влиянием объемов изготавливаемой продукции. Когда объемы увеличиваются, а сумма постоянных расходов неизменна, то их величина на единицу продукции сокращается в обратной пропорции (рис.5). С ростом объемов выпуска переменные расходы растут по линейной зависимости, что обусловлено постоянством переменных расходов на единицу продукции (рис. 6). Таким образом, наращивание объемов производства влечет за собой рост всех затрат, но уменьшает себестоимость единицы продукции, что обусловлено наличием постоянных расходов (рис. 7).

Себестоимость колеблется под влиянием и других причин, например, уменьшается вследствие применения достижений научно-технического прогресса, растет в случае длительного предельно высокого объема выпуска продукции (на уровне производственной мощности предприятия) и т. д.

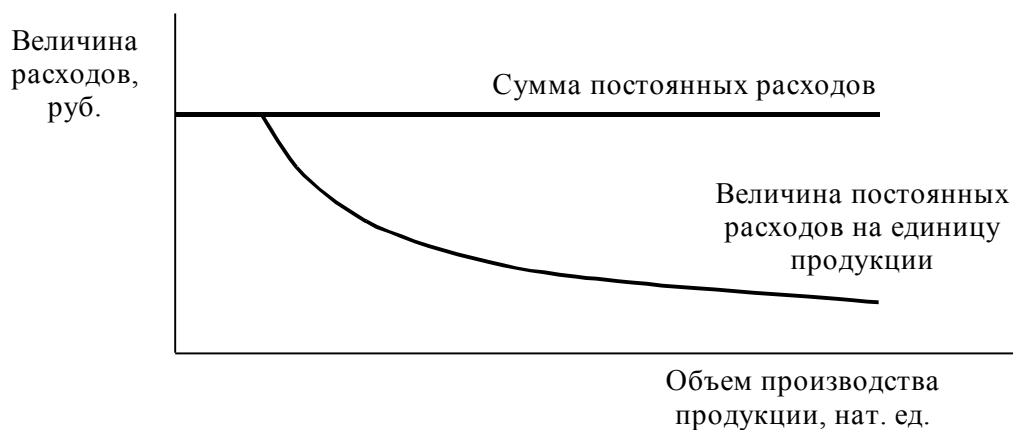


Рис. 5. Зависимость постоянных расходов от объема производства продукции

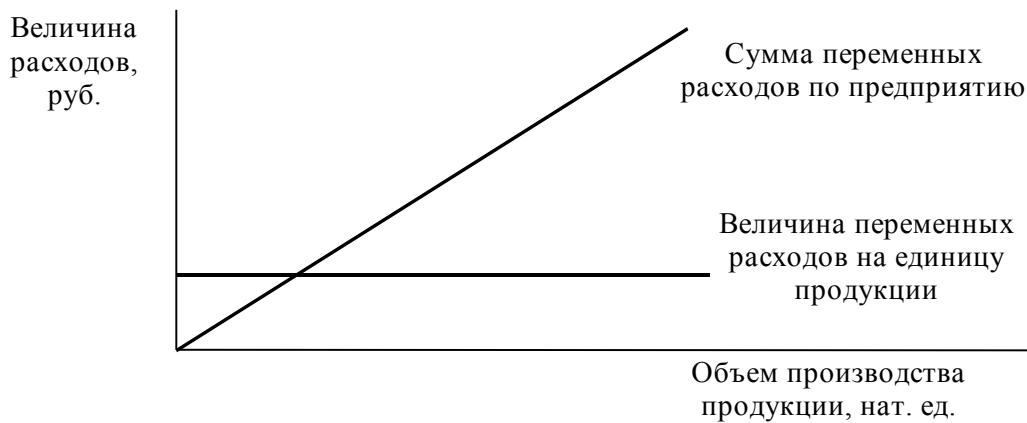


Рис. 6. Зависимость переменных расходов от объема производства продукции

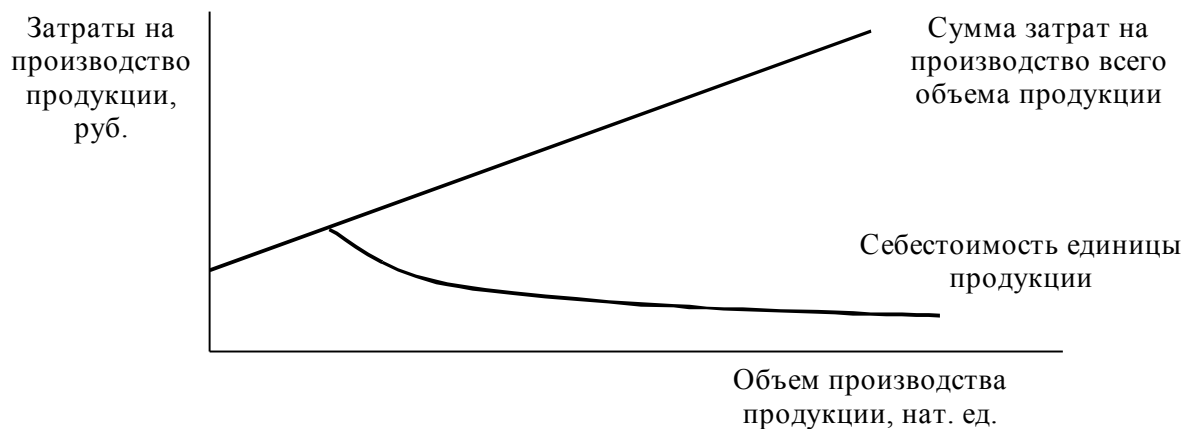


Рис. 7. Зависимость себестоимости продукции от объема ее производства

7. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Цена – одна из основных категорий экономики, а ценообразование рассматривается как ключевая проблема предпринимательства.

Цена выступает мерой, средством измерения величины платы за товары, услуги, имущество, переходящие от одного собственника к другому. Предприятие пользуется, во-первых, ценами на покупаемые материальные ценности и услуги как потребитель и, во-вторых, ценами на продаваемые ценности и услуги как производитель, продавец. В первом случае предприятие заинтересовано в минимизации цен, а во втором – в их максимизации.

В реальной экономической жизни цены формируются под воздействием многих объективных и субъективных факторов. Главными объективными факторами являются: величина затрат на производство и реализацию товара,

его качество, платежеспособность покупателей, физическая и правовая возможность свободной купли – продажи, наличие конкуренции среди продавцов и среди потребителей, государственное регулирование цен.

Величина затрат на производство и реализацию товара – один из важнейших факторов ценообразования. Ее влияние на уровень цен многообразно и связано, в значительной степени, с *составом цены*.

Цена продажи товара конечному потребителю в нормальных условиях включают в себя: себестоимость и прибыль изготовителя, издержки и прибыль оптовиков, транспортных предприятий, издержки и прибыль предприятий розничной торговли. (Прибыль – положительная разница между величиной цены и себестоимостью продукта). Такой состав цены позволяет возмещать все затраты на производство и реализацию продукции и образовывать некоторую прибыль (рис. 8).

В зависимости от состава и стадии реализации продукта цены разделяются на *оптовые* и *розничные*. Оптовые цены применяются при купле – продаже большого количества товара. Уровень таких цен ниже розничных. Основную массу продукции предприятия реализуют по оптовым ценам. Оптовыми покупателями являются другие производственные предприятия или посредники, среди которых могут быть крупные оптовики и мелкие, покупающие продукцию для ее использования или для дальнейшего распределения и продажи потребителям.

Себестоимость изготовителя	Цена изготовителя	Оптовая цена изготовителя	Оптовая цена оптовика	Розничная цена
Прибыль изготовителя		Оптовая торговая наценка		
Издержки оптовика	Оптовая торговая наценка			
Прибыль оптовика				
Издержки розничной торговли	Розничная торговая наценка			
Прибыль розничной торговли				

Рис. 8. Структурная схема оптовой и розничной цены товара

Розничные цены действуют при реализации товара массовому потребителю. Их величина больше по сравнению с оптовыми ценами изготовителя и оптовика.

Предприятие-изготовитель (и каждый участник цепочки производства и реализации товара) строит свою ценовую политику так, чтобы сумма цен продажи продукции максимально превышала сумму затрат (себестоимость). При этом минимально допустимая для производителя цена равна себестоимости данной продукции:

$$\begin{array}{l} \text{Критическая (предельно низкая)} \\ \text{цена реализации продукции} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Себестоимость} \\ \text{единицы продукции.} \end{array}$$

Такой уровень цены позволяет возместить текущие затраты, но не дает прибыли и убытков. Поскольку себестоимость единицы продукции зависит от объема производства, то от объема зависит и критическая цена. Соответствующий *объем производства* предприятия следует считать *критическим*. Для предотвращения убыточности при снижении объема производства приходится повышать цену. И наоборот, рост объема позволяет снизить цену. Таким образом, затраты производства, а следовательно, и цены изготовителя существенно зависят от объемов выпуска продукции.

На уровень затрат значительное влияние оказывает также *прогрессивность применяемых предприятием технологий* производства продукции, что отражается на уровне себестоимости и цены.

Размер цены зависит от включения в нее части или всех *затрат на транспортировку продукта* от производителя к потребителю. С учетом этого может быть установлена:

- цена франко-склад поставщика;
- цена франко-станция (пристань, аэропорт) отправления;
- цена франко-вагон (борт) в пункте отправления;
- цена франко-вагон (борт) в пункте назначения;
- цена франко-станция (пристань, аэропорт) назначения;
- цена франко-склад потребителя.

Расходы по транспортировке продукции до места, указанного "франко", возмещает поставщик, а дальнейшие затраты – потребитель. В этом же пункте поставщик передает покупателю права и ответственность за данный товар.

Качество (полезность) товара – второй важнейший фактор, оказывающий прямое влияние на величину цены. Потребитель, покупая продукт более высокого качества, приобретает предмет с большей полезностью. Поэтому повышенная оплата продукта оправдана с точки зрения потребителя.

Производитель, повышая качество продукции, как правило, несет большие затраты на его изготовление. Их рост он стремится возместить повышением цены.

Цены (Ц) и оценки качества (К) однородных продуктов различного качественного уровня (К₁, К₂, К₃ и т. д.) на общем рынке имеют примерно одинаковые (близкие по величине) количественные соотношения, на которые ориентируются производители и потребители:

$$\frac{Ц_1}{К_1} = \frac{Ц_2}{К_2} = \frac{Ц_3}{К_3} \text{ и т. д.}$$

Качество продукции можно измерить количественно (числом), используя только один (главный) показатель ее качества, что делает оценку простой, но односторонней (например, оценка качества молока по проценту его жирности или качества оборудования по его производительности). Качество продукции можно измерить также, применяя расчетно-экспертную систему сведения различных показателей качества к одной обобщающей величине, что довольно сложно и не избавляет от ошибок.

Платежеспособность возможных покупателей – третий из наиболее существенных ценообразующих факторов. Различные категории покупателей имеют неодинаковые финансовые возможности, которые к тому же изменяются во времени. Высокая платежеспособность клиентов позволяет поддерживать относительно высокий уровень цен, а низкая заставляет продавцов снижать цены. Ограниченность платежеспособности влияет не только на цены, но и на всю социально-экономическую ситуацию, затрагивая и производство (изготовители ищут новые рынки сбыта, свертывают производство, изменяют профиль деятельности и т. д.), и потребление (потребители меняют структуру потребления, приоритеты и объемы покупок и т. д.), и общественное сознание, и политику.

Физическая и правовая возможность свободной купли – продажи может рассматриваться в качестве фактора ценообразования, поскольку ее ограниченность или отсутствие для части продавцов или покупателей означает возможность завышения цен реальными продавцами и занижения их монопольными покупателями (например, при закупках сельскохозяйственного сырья у его производителей, особенно в отдаленных пунктах). Чем больше возможности для нормальных контактов продавцов с покупателями, тем совершеннее цена отражает экономические реалии производства, обмена, потребления.

Наличие конкуренции среди потребителей и продавцов является, как и предыдущее, условием и фактором полноты проявления функций це-

нообразования в обслуживании экономики общества и каждого предприятия.

В ценообразовании, наряду с объективными, действуют и **субъективные факторы**, которые необходимо принимать во внимание. Среди субъективных факторов выделяются такие, как способность покупателя правильно оценить полезность товара; адекватность практической оценки покупателем полезности предстоящих и сделанных покупок; решения производителей о месте, времени, условиях и объеме продаж; соотношение между некоторыми участниками рынка и ряд других факторов (импульсивность отдельных покупок, мотивация некоторых приобретений соображениями престижа и т. д.).

Действие различных факторов, сказывающихся на уровне цен, сводится, в конце концов, к формированию величины цены, обусловленной соотношением спроса и предложения по данному продукту на свободном рынке. Если продукт предлагается множеством независимых продавцов множеству независимых покупателей (совершенная конкуренция), то цены купли – продажи в целом следуют закономерностям, представленным кривыми, изображенными на рис. 9, и приближаются со временем к цене равновесия (в точке пересечения кривых), когда объемы предложения и спроса совпадают.

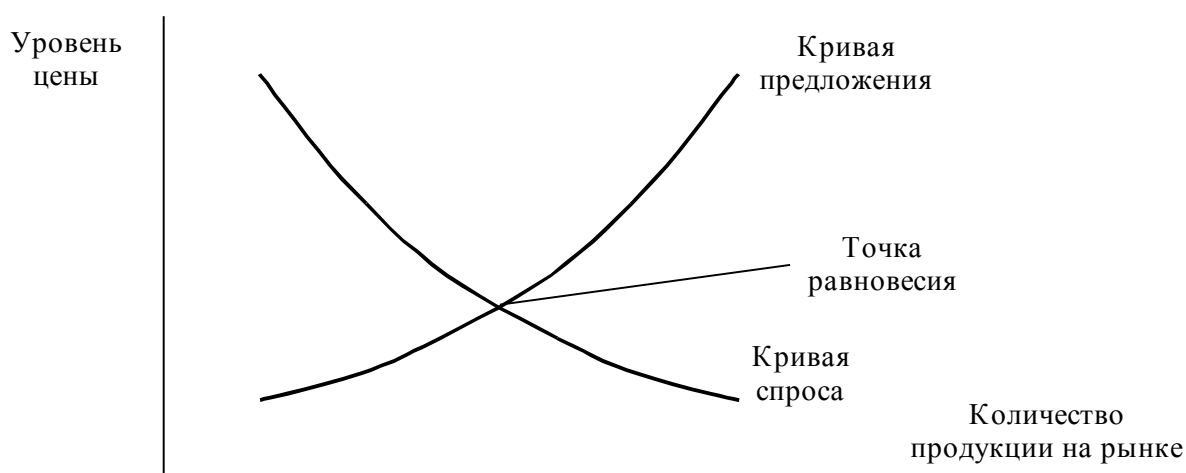


Рис. 9. Зависимости предложения (объема производства), спроса и уровней цен продукта

Степень самостоятельности предприятий в области ценообразования в условиях рыночной экономики очень высока, но не безгранична. Государство, действуя в интересах общества и отдельных групп населения и секторов экономики, может более или менее жестко контролировать часть цен, воздействуя тем самым на рассмотренные факторы ценообразования.

С учетом этого обстоятельства различают фиксированные, регулируемые и свободные цены.

Фиксированные цены устанавливаются государством непосредственно для отдельных видов продукции. Они обязательны для всех продавцов и покупателей в стране.

Регулируемые цены находятся тоже под контролем государства, но устанавливаются не прямо, а в виде граничных (минимальных и максимальных) цен или путем введения нормативного уровня рентабельности данной продукции либо на основе соблюдения особого порядка согласования новых цен на соответствующие продукты.

Кроме того, государственное регулирование цен осуществляется с помощью налоговой и экспортно-импортной (таможенной) политики.

Налоговая система – фактор, способствующий повышению цен. Для уплаты налогов и налоговых сборов предприятия стремятся иметь достаточные средства и для этого устанавливают цены на свою продукцию более высокие, чем это необходимо для возмещения затрат и образования собственной прибыли. Непосредственное и значительное влияние на уровень цен оказывают: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, акцизный сбор, налог на имущество и др.

Весомый ценообразующий фактор – **таможенная политика** государства. На уровень цен прямо или косвенно влияют наличие либо отсутствие экспортных или импортных пошлин; их размеры; запреты и ограничения на ввоз и вывоз товаров; таможенные правила, действующие в других странах, а также реальный экспорт и импорт.

Свободные цены на рынке формируются в результате взаимодействия продавцов и покупателей. Цены перестают быть свободными в случаях, когда имеют место ограничения свободного товарообмена (например, вследствие сговора между отдельными участниками рынка, применения искусственных ограничений предложения или спроса и т. д.). Тогда их можно считать регулируемыми, но не со стороны государства.

Элементы упорядочения в рыночное ценообразование вносят сами участники рынка, придерживаясь норм, и правил, принятых в мировой практике, но не закрепленных законодательством. Такими нормами и правилами является применение так называемых преискурантных и базисных цен, оговорок в контрактах о повышении цен и применении скидок.

Преискурантные цены отражают уровень фактически сложившихся цен. Они публикуются в справочниках, преискурантах, каталогах и используются в качестве справочных при установлении новых цен и заключении новых контрактов.

Базисная цена указывается в контракте одновременно с техническими характеристиками качества продукции. Действительная цена может отклоняться от базисной в большую или меньшую сторону в случаях, когда фак-

тическое качество товара оказывается лучше или хуже оговоренного в контракте.

Возможность увеличения цен реализации продукции вследствие роста цен на приобретаемое сырье, материалы, энергию, оборудование, рабочую силу, уплату налогов, оплату услуг может быть предусмотрена при заключении контрактов в виде специальных *оговорок о повышении цен* со ссылкой на соответствующее обоснование.

В практике ценообразования широко применяются *скидки с цен*. Наиболее распространены следующие виды скидок:

- за оплату товара наличными при заключении сделки;
- за оплату раньше срока (при системе продажи в кредит);
- за покупку больших партий товара;
- за покупку сезонного товара в несезонный период;
- за постоянство покупок одним покупателем на протяжении длительного времени;
- за нарушение поставщиком условий поставки, в том числе за ухудшение качества товара.

Таким образом, на цены влияют факторы производства, факторы потребления, факторы рынка и государственного регулирования. В результате конкретная цена конкретного продукта определяется множеством факторов и условий, получающих в цене количественную оценку. Состав типичной отпускной цены промышленной продукции производственного предприятия можно представить следующей формулой общего вида:

Себестоимость производства продукции	+	Суммы налогов, сборов, отчислений	+	Расчетная (плановая) прибыль	+	Надбавки или скидки за различные условия и качество
--	---	--	---	------------------------------------	---	---

При таком составе наценка транспортного, торгового, посреднического предприятия будет дополнительной частью конечной цены продукта.

8. ПРИБЫЛЬ, НАЛОГИ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

8.1. Прибыль

Прибыль предприятия – важнейший источник денежных накоплений и средств для развития предприятия, один из главных целевых показателей предпринимательской деятельности.

В общем виде прибыль Π представляет собой разницу между выручкой (ценой) предприятия за проданную продукцию Π и затратами на ее производство и реализацию – себестоимостью C

$$\Pi = \Pi - C.$$

На промышленном предприятии определяется несколько показателей прибыли (по предприятию в целом).

Прибыль от реализации производимой продукции Π_p

$$\Pi_p = \sum_{i=1}^n c_i V_i - \sum_{i=1}^n c_i V_i = \sum_{i=1}^n (c_i - c_i) V_i,$$

где c_i – отпускная цена (тариф оплаты) единицы i -й продукции, услуги; c_i – полная себестоимость единицы i -й продукции; V_i – объем реализации i -й продукции за период. Первая сумма произведений c_i на V_i представляет собой величину выручки от реализации всего объема продукции предприятия, а вторая сумма произведений ($c_i V_i$) – себестоимость этой продукции. Для расчета прибыли выручка уменьшается на сумму налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей предприятия*.

Доходы (убытки) от участия в других организациях и прочие операционные доходы и расходы Π_d могут увеличить или уменьшить общую величину прибыли предприятия.

Прибыль (убытки) от внереализационных операций Π_v представляет собой разницу (результат, сальдо) внереализационных доходов и расходов (имеют место при переоценке собственных товарно-материальных ценностей в связи с изменением цен; возникают как разница между суммами полученных и уплаченных предприятием штрафов и т. д.).

* Другим методом определяется *валовая прибыль*, которая отличается тем, что при ее определении из суммы выручки вычитается не полная себестоимость продукции, а производственные затраты и плата за пользование кредитами.

Балансовая прибыль образуется в результате всей производственно-хозяйственной деятельности Π_b и включает в себя предыдущие виды прибыли

$$\Pi_b = \Pi_p + \Pi_d + \Pi_v,$$

где Π_p – прибыль от реализации товарной продукции. Если вместо доходов или прибыли от внереализационных операций имеют место убытки, тогда в

формуле соответствующие суммы (Π_d или Π_b) учитываются со знаком "минус".

Полученная в итоге величина прибыли представляет собой **прибыль до уплаты процентов и налогов на прибыль**.

На ее величину оказывают воздействие многообразные факторы производства и внешней среды (все факторы, влияющие на себестоимость, на цены ресурсов и продукции, на объемы реализации; финансовая активность и гибкость предприятия).

Прибыль после уплаты процентов и налогов (или **чистая прибыль** Π_q) представляет собой сумму прибыли и доходов, из которой вычтены проценты (Π_p) и налоги (H), уплачиваемые предприятием

$$\Pi_q = \Pi - \Pi_p - H .$$

Величина процентов и налогов рассчитывается отдельно по каждому кредитному обязательству и виду налогов.

Чистая прибыль находится в полном распоряжении предприятия. Из нее выплачиваются некоторые суммы собственникам предприятия или дивиденды акционерам Π_a , после чего остается **нераспределенная прибыль** Π_n

$$\Pi_n = \Pi_q - \Pi_a .$$

Нераспределенная прибыль может быть направлена на дальнейшее развитие предприятия или на иные цели.

8.2. Налоги

Предприятие обязано вносить в государственный и местный бюджеты, в специальные фонды разнообразные налоги и взносы.

В экономике налоги выполняют регулирующую, экономическую и фискальную функции.

Регулирующая функция налогами выполняется совместно с законодательством и государственным финансированием, поощряя или ограничивая те или иные направления деятельности и интересы участников общественного производства – предприятий, объединений, организаций, отдельных граждан. С помощью льготного налогообложения (или освобождения от налогообложения) обычно поощряются капиталовложения в развитие общественно необходимых производств пищевой промышленности и сельского хозяйства (при их недостаточности), в природоохранные мероприятия и т. п. Посредством повышения определенных налогов притормаживается рост производства алкогольных и табачных изделий, предметов роскоши и т. п. В результате регулируются: темпы производства по

отраслям и в целом, платежеспособный спрос и потребление по группам продуктов и группам населения, накопление и использование капитала.

Экономическая функция выполняется путем изъятия государством с помощью налогов и перераспределения через федеральный, республиканские и местные бюджеты части доходов и прибыли предприятий, доходов предпринимателей и граждан. Перераспределяемые органами государственной власти суммы налогов направляются на социальные нужды, на инвестиции в капиталоемкие отрасли. В итоге в общественном масштабе перераспределяется национальный доход, делаются централизованные капитальные вложения общественного значения (в развитие жизненно важных для страны отраслей, в охрану природы и т. п.).

Фискальная функция налогов представляет собой изъятие с их помощью части доходов предприятий и граждан для финансирования содержания государственных органов управления, обороны, учреждений непромышленной сферы (культуры, образования, здравоохранения и других), не имеющих достаточных доходов. Реализация фискальной функции означает: создание государственных денежных фондов, обеспечение материальных условий деятельности государственных институтов, финансирование социальных программ.

Налоговая система должна быть стабильной и гибкой. Государство строит налоговую систему в соответствии с налоговой политикой, являющейся частью экономической политики. Налоговая политика – это комплекс мероприятий, обеспечивающих установление налогов и платежей в бюджет, порядок их внесения, размеры ставок и т. п. Она должна заинтересовывать каждое предприятие, каждого предпринимателя и гражданина в наиболее эффективной деятельности с точки зрения функционирования всей экономики.

Налоги, которыми облагаются предприятия:

- на прибыль (или на доходы);
- на имущество;
- на добавленную стоимость;
- земельный (на землю);
- на операции с ценными бумагами;
- на транспортные средства и др.

Предприятия вносят также **специальные налоги (взносы, платежи):**

- в фонд социального страхования;
- в пенсионный фонд;
- в фонд занятости населения;
- в фонд обязательного медицинского страхования;

– продажа государству заработанной валюты и другие платежи и так называемые **косвенные налоги**:

- акцизы;
- таможенные пошлины.

С граждан (физических лиц) взимаются налоги:

- подоходный;
- налог на имущество и др.

Размер налоговых платежей каждого i -го вида (H_i , руб.) определяется исходя из установленного законодательством размера налоговой ставки ($n_{ct i}$) и величины соответствующей налогооблагаемой базы (B_i) по формуле

$$H_i = n_{ct i} B_i.$$

8.3. Рентабельность

Рентабельность – обобщающий экономический показатель производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В общем случае рентабельность определяется отношением прибыли к величине примененных ресурсов, затрат.

Из более чем 10 показателей рентабельности выделяются несколько основных, характеризующих рентабельность ресурсов, вложенных в производство (табл. 4).

Последние два показателя могут рассчитываться по сумме всей продукции (т. е. по предприятию в целом) и по отдельным видам (наименованиям) продукции за год или за отдельные периоды.

Рентабельность производства конкретной продукции (как отношение прибыли от ее выпуска к полной или производственной себестоимости) – важнейшая характеристика экономической эффективности производства этой продукции и экономический критерий целесообразности ее выпуска. От оценки уровня этого показателя (с учетом других факторов) зависит принятие руководством предприятия решений о производстве конкретных видов продукции.

Таблица 4

Показатели рентабельности

Íàèìáíîáàíèà îíèàçàðàèü	Ôíðíóèà àèü ðàñ÷àðà
----------------------------	---------------------

$\frac{\text{Ḑáíòàááëüíñòù íáíḑìòíúḑ}}{\text{ñḑááñòá è ññíáíúḑ}} \cdot \frac{\text{íḑèçáíñòááííúḑ òííáíá}}{\text{ḑááíúḑ áíáíááḑ ááèè-èíà ññíáíúḑ òííáíá è íáíḑìòíúḑ}}$	$\frac{\text{Ḑèáúèü (ááèáíñíááḑ)}}{\text{áí òíèàòù íḑíòáíòíá è íàèíáíá}} \cdot \frac{\text{ḑááíúḑ áíáíááḑ ááèè-èíà ññíáíúḑ òííáíá è íáíḑìòíúḑ}}{\text{ñḑááñòá}}$
Рентабельность всего капитала (имущества)	$\frac{\text{Ḑèáúèü áí òíèàòù íḑíòáíòíá è íàèíáíá}}{\text{ḑááíúḑ áíáíááḑ ááèè-èíà ññíáíúḑ òííáíá è íáíḑìòíúḑ}}$ Средняя годовая стоимость всего имущества
Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Ḑèáúèü}}{\text{ḑááíúḑ áíáíááḑ ááèè-èíà ññíáíúḑ òííáíá è íáíḑìòíúḑ}}$ Чистая прибыль после уплаты налогов и процентов
Общая рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Ḑèáúèü}}{\text{ḑááíúḑ áíáíááḑ ááèè-èíà ññíáíúḑ òííáíá è íáíḑìòíúḑ}}$ Средняя годовая сумма собственного капитала
Рентабельность затрат на производство	$\frac{\text{Ḑèáúèü}}{\text{ḑááíúḑ áíáíááḑ ááèè-èíà ññíáíúḑ òííáíá è íáíḑìòíúḑ}}$ Полная себестоимость производства продукции
Рентабельность прямых производственных затрат	$\frac{\text{Ḑèáúèü}}{\text{ḑááíúḑ áíáíááḑ ááèè-èíà ññíáíúḑ òííáíá è íáíḑìòíúḑ}}$ Прямые затраты на производство данной продукции

Для вкладчиков заемного капитала наиболее важен показатель "рентабельность всего капитала", а для владельцев (собственников имущества) предприятия – "рентабельность собственного капитала". Эти показатели выступают как норма прибыли на капитал (отдача от вложенного капитала).

Рентабельность для финансового планирования и учета определяется за год и менее, а для оценки отдачи крупных вложений и нововведений – за периоды в несколько лет.

Показатели рентабельности выражаются в процентах, копейках прибыли на рубль затрат, рублях прибыли на рубль затрат.

На показателях рентабельности сказывается огромное количество производственных и финансовых решений и факторов. Изменения удельных расходов сырья и материалов, затрат труда на производство продукции, режима работы оборудования, норм оплаты труда, освоение технических нововведений и другие влекут за собой множество изменений в себестоимости, количестве и качестве продукции, в привлекаемых материальных и финансовых ресурсах, в платежах и т. п., что так или иначе влияет на значения числителей и знаменателей показателей рентабельности, т. е. на уровень эффективности производства.

9. ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

9.1. Состав финансов предприятия

Финансы необходимы каждому предприятию для обеспечения многообразных процессов обмена с внешней средой.

Финансы предприятия представляют собой, во-первых, его денежные средства, во-вторых, денежные отношения.

Финансы как денежные средства состоят не только из денег в кассе, на расчетном счете, ценных бумаг, но и из товарно-материальных запасов и всего того, что образует *имущество* предприятия в его стоимостной оценке. Имущество предприятия и все, чем оно владеет, в науке о финансах и финансовой практике называется *активами*. Средства, показывающие за счет каких источников образованы активы, называются *пассивами* или *обязательствами*.

Активы включают в свой состав внеоборотные активы, оборотные активы и убытки.

Внеоборотные активы

Нематериальные активы (организационные расходы; патенты, лицензии, товарные знаки и иные аналогичные права и активы).

Основные средства:

- земельные участки и объекты природопользования;
- здания, сооружения и оборудование;

Незавершенное строительство.

Долгосрочные финансовые вложения:

- инвестиции в дочерние общества;
- инвестиции в зависимые общества;
- инвестиции в другие организации;
- займы, полученные на срок более 12 месяцев.

Прочие внеоборотные активы.

Оборотные активы

Запасы:

- сырье, материалы и другие аналогичные ценности;
- животные на выращивании и откорме;
- малоценные и быстроизнашивающиеся предметы;
- затраты в незавершенном производстве;
- готовая продукция и товары для перепродажи;
- товары отгруженные;
- расходы будущих периодов;
- прочие запасы и затраты;
- НДС по приобретенным ценностям.

Дебиторская задолженность со сроком платежей после 12 месяцев.

Дебиторская задолженность со сроком платежей до 12 месяцев.
Краткосрочные финансовые вложения.
Денежные средства.
Прочие оборотные активы.

Убытки

Непокрытые убытки прошлых лет.
Непокрытый убыток отчетного года.

Структура активов характеризуется показателями их ликвидности. Ликвидность означает легкость превращения средств в реальные деньги предприятия. Она обычно максимальная для денежных средств.

Пассивы (обязательства) включают в себя собственный и заемный (привлеченный) капитал, который в хозяйственной практике учитывается по следующим группам средств:

Капитал и резервы

Уставный капитал.
Добавочный капитал.
Резервный капитал.
Фонды накопления.
Фонд социальной сферы.
Целевые финансовые поступления.
Нераспределенная прибыль.

Долгосрочные пассивы

Заемные средства, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев.

Прочие долгосрочные пассивы.

Краткосрочные пассивы

Заемные средства.
Кредиторская задолженность (поставщикам и подрядчикам, по оплате труда, задолженность перед бюджетом и др.).
Расчеты по дивидендам.
Доходы будущих периодов.
Фонды потребления.

Резервы предстоящих расходов и платежей и другие.

Величина активов и пассивов рассчитывается предприятием в **балансе (балансовом отчете)**, составляемом на определенную дату (на 1 января). Баланс представляет собой сводную информацию о состоянии финансов предприятия на определенный момент. В реальной жизни размеры активов и пассивов меняются ежедневно. В правильно составленном балансе итоговые значения стоимости активов абсолютно равны сумме пассивов.

Изменения, постоянное движение финансов предприятия связаны с его текущей производственно-хозяйственной деятельностью: закупкой сырья, материалов; формированием себестоимости, прибыли; расчетами с клиентами; начислением амортизации; внесением налогов; куплей–продажей недвижимости; возвратом ссуд и т. д.

Главные показатели, характеризующие итоги работы предприятия за год (квартал, месяц), определяются в сводном расчете **прибылей и убытков**.

В годовом отчете (балансе) прибылей и убытков последовательно указываются:

- выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей);
- себестоимость реализации;
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы;
- прибыль (убыток) от реализации;
- проценты (к получению; к уплате);
- другие операционные доходы и расходы;
- прибыль от финансово-хозяйственной деятельности;
- прочие внереализационные доходы и расходы;
- прибыль данного года (до уплаты налогов);
- налог на прибыль;
- нераспределенная прибыль (убыток).

Таким образом, два основных финансовых документа "баланс" и "отчет о прибылях и убытках" показывают состояние средств и финансовые результаты деятельности предприятия.

Финансы как денежные отношения охватывают многообразные отношения предприятия:

- с государством (внесение налогов, получение субсидий);
- банками (получение и возврат кредитов и др.);
- поставщиками и покупателями (взаимные расчеты);
- посредниками (оплата услуг);
- работниками данного предприятия (оплата труда);

- собственниками, акционерами (уплата дивидендов, процентов);
- заимодавцами (возврат ссуд, стоимости облигаций, процентов);
- арендодателями (внесение арендной платы);
- арендаторами (получение арендной платы) и др.

Денежные отношения, осуществляемые по перечисленным и некоторым другим направлениям, позволяют предприятию непрерывно функционировать в экономической среде, постоянно поддерживать и возобновлять хозяйственные связи, в процессе и в результате которых происходит кругооборот финансов предприятия и народного хозяйства в целом.

9.2. Кругооборот финансов предприятия

В процессе производственно-хозяйственной деятельности средства предприятия многократно меняют свою форму, превращаясь, например, из денег в материальные запасы, затем в незавершенное производство, наконец, в готовую продукцию, затем снова в деньги, которые могут быть потрачены на покупку новых материалов, выплату заработной платы, на другие производственные нужды, на приобретение оборудования, строительство зданий, покупку ценных бумаг и т. д.

Пути и скорости кругооборота различных средств разные.

Долгосрочные активы, т. е. средства, вложенные в недвижимое имущество, оборудование и другие основные средства, функционируют на протяжении многих лет, мало изменяясь. Они представляют собой основной капитал. Его источники (пассивы) – часть собственного капитала и долгосрочные обязательства. Полный оборот этих средств совершается обычно за пять–шесть и более лет, проходя несколько стадий (амортизация; накопление амортизационных фондов для обновления основных средств; замена износившихся основных средств; вновь амортизация и т. д.).

Текущие активы, включающие и материальные запасы, тождественны оборотным средствам. Их кругооборот проходит через стадии: закупка материалов, оплата других текущих затрат для производства продукции (формирование себестоимости), продажа продукции с получением денежной выручки, оплата из этой выручки неоплаченной ранее части текущих затрат, выявление и распределение балансовой прибыли, уплата процентов и налогов, распределение части прибыли между собственниками и нуждами развития предприятия. Текущими считаются активы с периодом оборота не более одного года. Практически эти средства оборачиваются значительно быстрее, что означает, что каждый вложенный в них рубль, приносит больший объем выручки и большую прибыль.

В процессе кругооборота средств возможны переходы долгосрочных активов в текущие, и наоборот.

Нормально функционирующее предприятие со временем увеличивает свои активы, развивается. Оно может использовать для этого такие средства, как:

- прибыль;
- амортизационные фонды;
- новый паевой или выпущенный акционерный капитал;
- выручку от продажи имущества;
- правительственные субсидии;
- краткосрочные и долгосрочные займы и т. д.

Средства, остающиеся в конце одного текущего оборота после возмещения необходимых затрат, уплаты процентов, налогов и обязательных платежей, предприятие может расходовать следующим образом:

- на выплату рентных платежей собственникам (дивидендов по акциям акционерам);
- возмещение займов;
- приобретение недвижимого имущества;
- инвестиции (капитальные вложения в основные средства, в обновление техники);
- покупку ценных бумаг;
- прирост оборотного капитала;
- благотворительные цели и т. д.

В результате кругооборота средства предприятия должны прирастать по величине, возвращаясь в размере не меньшем чем затраченные; не должны находиться в бездействии, т. е. предприятие должно всеми силами эффективно продвигать их, использовать на каждой стадии для получения дохода. Общая схема кругооборота представлена на рис. 10.

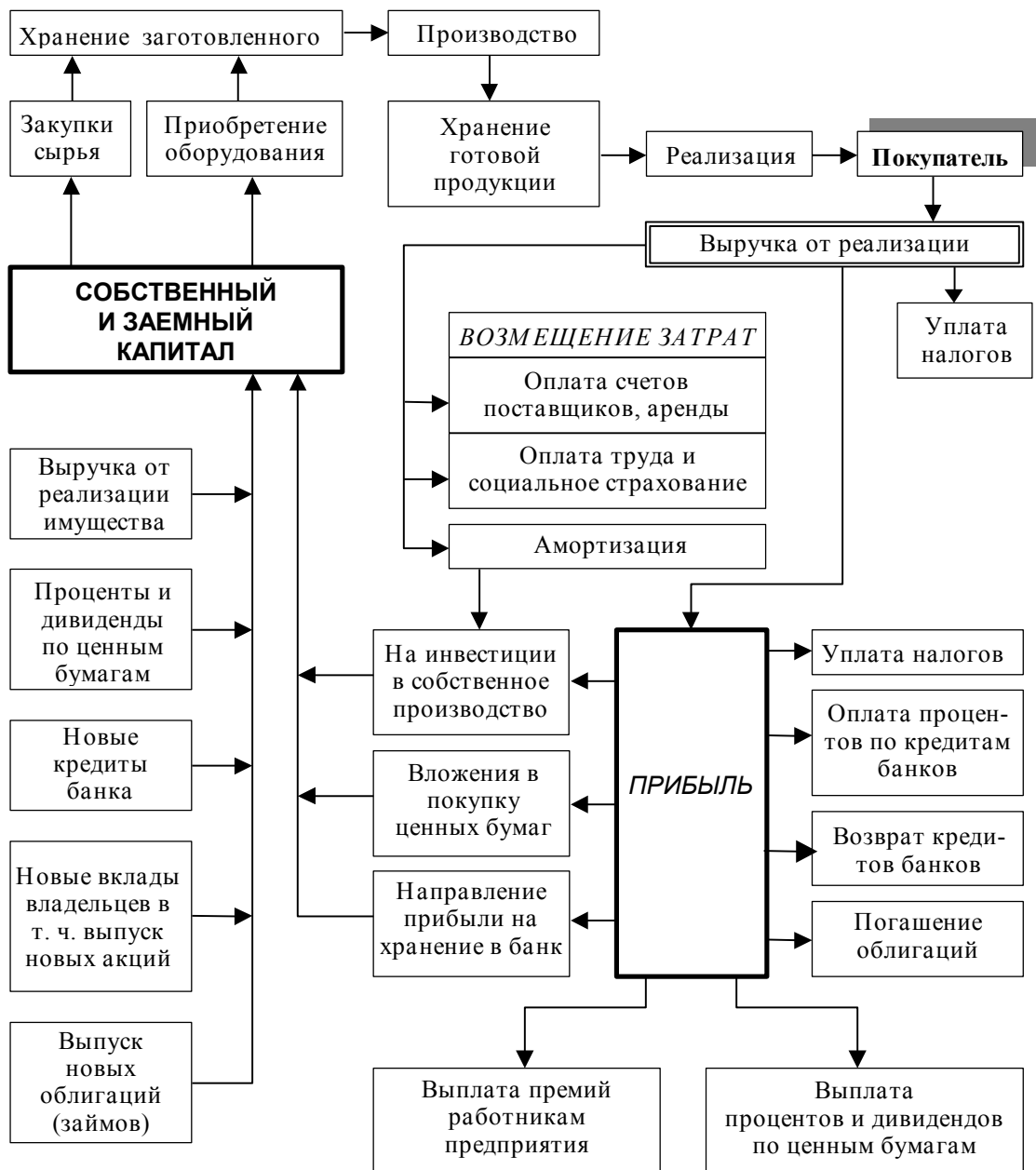


Рис. 10. Общая схема кругооборота средств предприятия

10. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

10.1. Показатели эффективности

Предприятия так же, как народное хозяйство в целом, как и все искусственные объекты и системы, создаются для того, чтобы действовать эффективно. Эффективность означает достижение определенных целей. Экономическая эффективность деятельности предприятия оценивается с помощью соотношений результата (эффекта) с затратами или примененными ресурсами:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результат (эффект)}^*}{\text{Затраты (ресурсы)}}$$

В качестве **результата** деятельности предприятия могут выступать: объемы производства и продажи продукции в натуральном, условно-натуральном или стоимостном выражении; прибыль и ее разновидности; новые освоенные рынки сбыта; увеличение капитала (собственного или заемного) и т. д.

Затраты и применяемые **ресурсы** предприятия представляют собой: себестоимость и ее отдельно взятые элементы (материальные затраты, амортизация и т. д.); эти же затраты, выраженные натуральными величинами (количество сырья, материалов, энергии, число отработанных человеко-дней или человеко-часов); стоимость имеющихся основных производственных фондов и оборотных средств вместе и в отдельности; численность персонала; количество и мощность используемого оборудования и размер производственных площадей; стоимость имеющегося имущества (финансовых активов по их составляющим и источникам).

Число показателей, представляющих собой комбинации перечисленных видов результатов и затрат и ресурсов, исчисляется десятками.

Важнейшие экономические характеристики эффективности, с помощью которых оценивается деятельность производственного предприятия (включая показатели, рассмотренные в рамках предыдущих тем), представлены в табл. 5.

Два последних показателя 1.5 и 1.6, указанные в табл. 5, характеризуют эффективность всей, а не только производственной деятель-

*В силу удобства или традиций используется и обратное соотношение: затраты/результаты (например, при оценке материалоемкости продукции) предприятия, так как учитывают доходы и расходы по операциям с ценными бумагами и другим имуществом (помимо производственного).

Частными показателями эффективности оценивается степень использования предприятием отдельно взятого вида ресурсов или затрат (табл. 6).

Показатели, характеризующие эффективность использования финансов предприятия, можно объединить в группу, представленную в табл. 7.

Поскольку обобщающие и частные экономические показатели находятся под прямым и косвенным воздействием технических факторов, оценка последних важна для анализа эффективности предприятия. Частные технические показатели представлены в табл. 8.

Эффективность инвестиционных затрат (капитальных вложений в прирост производственных ресурсов) оценивается до начала этих вложений (как эффективность инвестиционных проектов) по формуле

$$\text{ИД} = \frac{\sum (R_t - Z_t)}{K} \frac{1}{(1 + E)^t},$$

где ИД – индекс доходности инвестиций; K – величина инвестиций; R_t – результаты (объем продаж), достигаемые вследствие инвестиций на t -м шаге расчета (в t -м году); Z_t – затраты, осуществляемые на этом же шаге; E – норма дисконта, равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал; t – номер шага расчета. Дополнительно учитываются степень риска, сопутствующие затраты и результаты в смежных отраслях.

Для оценки эффективности инвестиций могут использоваться также показатели коммерческой эффективности (разница суммарных притоков и оттоков реальных денег по реализуемому инвестиционному проекту), бюджетная эффективность (разница сумм доходов и расходов федерального, регионального или местного бюджета, связанных с данными инвестициями), экономическая эффективность (оценивается с позиций всего народного хозяйства).

На предприятии могут применяться и другие общие и частные показатели, позволяющие лучше представить ту или иную сторону производственно-хозяйственной деятельности. Проблема часто состоит в том, что улучшение применения одних ресурсов сопровождается ухудшением использования других и в том, что для роста эффективности в будущем может потребоваться некоторое снижение ее в настоящем. Определение одновременно многих показателей помогает увидеть все аспекты и факторы, воздействуя на которые, можно повысить эффективность.

1. Обобщающие показатели эффективности

Наименование показателя	Формула для расчета
1.1. Рентабельность* основных и оборотных производственных фондов	$\frac{\text{Прибыль от производства и реализации продукции}}{\text{Средняя стоимость основных производственных фондов} + \text{Средняя величина оборотных средств}}$
1.2. Себестоимость в расчете на один рубль продукции	$\frac{\text{Себестоимость реализованной продукции}}{\text{Объем продаж}}$
1.3. Рентабельность продукции или	$\frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}}$
1.4. Рентабельность продукции	$\frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Объем продаж}}$
1.5. Показатель оборачиваемости всех активов	$\frac{\text{Чистая выручка от реализации}}{\text{Сумма всех активов}}$
1.6. Норма прибыли (рентабельность) всего капитала	$\frac{\text{Объем продаж и другие доходы} - \text{Затраты}}{\text{Собственный и заемный капитал}}$

*Рентабельность выражается либо в процентах, либо в рублях (копейках) на рубль, либо в долях единицы (как в приводимых здесь формулах).

2. Частные показатели эффективности

Таблица 6

2. Частные показатели эффективности	
Наименование показателя	Формула для расчета
2.1. Материалоемкость продукции	$\frac{\text{Материальные затраты}}{\text{Объем продаж}}$
2.2. Производительность труда	$\frac{\text{Объем продаж}}{\text{Численность персонала}}$
2.3. Производительность труда по добавленной стоимости	$\frac{\text{Объем продаж} - \text{Материальные затраты}}{\text{Численность персонала (затраты труда)}}$
2.4. Трудоемкость продукции	$\frac{\text{Величина затрат труда}}{\text{Объем продаж (объем продукции)}}$
2.5. Фондоемкость продукции	$\frac{\text{Стоимость основных производственных фондов}}{\text{Объем продаж}}$
2.6. Фондоотдача	$\frac{\text{Объем продаж}}{\text{Стоимость основных производственных фондов}}$
2.7. Оборачиваемость оборотных средств	$\frac{\text{Объем продаж}}{\text{Средняя за период величина оборотных средств}}$

3. Показатели эффективности использования финансов предприятия

3. Показатели эффективности использования финансов предприятия

Наименование показателя	Формула для расчета
3.1. Коэффициент абсолютной ликвидности I	$\frac{\text{Деньги в кассе и на счетах в банке}}{\text{Краткосрочные обязательства предприятия}}$
3.2. Коэффициент ликвидности II	$\frac{\text{Деньги в кассе и на счетах в банке} + \text{Легкорезализуемые ценные бумаги}}{\text{Краткосрочные обязательства предприятия}}$
3.3. Текущий коэффициент покрытия	$\frac{\text{Текущие активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$
3.4. Доля заемных средств	$\frac{\text{Общая сумма обязательств}}{\text{Общая сумма активов}}$
3.5. Доля долгосрочной задолженности в капитале	$\frac{\text{Долгосрочные долговые обязательства}}{\text{Собственный капитал}}$
3.6. Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Прибыль после выплаты процентов и налогов}}{\text{Собственный капитал}}$

Окончание табл. 7

Наименование показателя	Формула для расчета
4.3. Коэффициент загрузки оборудования во времени	$\frac{\text{Действительное время работы оборудования}}{\text{Максимально возможное время работы оборудования}}$
4.4. Коэффициент использования основного сырья (коэффициент выхода продукции из единицы сырья)	$\frac{\text{Количество натуральных единиц сырья в готовой продукции}}{\text{Количество потребленного сырья}}$
4.5. Энергоемкость продукции	$\frac{\text{Количество потребленной энергии}}{\text{Объем производства продукции}}$
4.6. Коэффициент использования рабочего времени рабочих	$\frac{\text{Среднее действительное число часов работы в год одного рабочего}}{\text{Среднее календарное число часов работы в год одного рабочего}}$

4. Частные технические показатели

Таблица 8

4. Частные технические показатели

Наименование показателя	Формула для расчета
4.1. Коэффициент использования производственной мощности	$\frac{\text{Объем выпуска продукции}}{\text{Производственная мощность}}$
4.2. Коэффициент использования основного оборудования	$\frac{\text{Средняя действительная производительность единицы оборудования}}{\text{Средняя паспортная производительность единицы оборудования}}$

10.2. Факторы эффективности производства

Уровнем эффективности производства определяются возможности потребления каждого производителя и всего населения. С эффективностью, ее ростом связаны прогресс общества и благополучие отдельного человека.

В эффективной экономике каждый производственный цикл и соответствующий ему кругооборот денежных средств пополняет личные бюджеты работников, средства предприятий, бюджет государства в меру роста реальной массы полезных товаров и услуг. Наоборот, недостаточная и падающая эффективность части и всего общественного производства приводит к сокращению бюджетов и покупательской способности сначала отдельных, а затем основной массы людей, предприятий и государства. Общество "проедает" накопленные и природные ресурсы, теряет способность к прогрессивному развитию до тех пор, пока не повышается эффективность работы основной части производителей.

Взаимозависимости показателей эффективности предприятия таковы, что главный целевой показатель – прибыль от примененных ресурсов (прибыль на вложенный капитал) – относительно увеличивается, если использование единицы каждого ресурса дает прирост выпуска продукции, если снижаются затраты на достижение определенной суммы продаж, если при этом обеспечивается требуемое качество продукции и ее сбыт при достаточно высоких (для изготовителя) ценах.

Факторы, воздействующие на эффективность производства, очень многообразны, что нашло отражение в классификациях этих факторов, используемых в экономических исследованиях и в практике хозяйствования.

Классификация факторов *по направленности на тот или иной основной элемент производства* (основные производственные фонды, материальные потоки, персонал, технологические процессы) позволяет непосредственно воспользоваться оценками частных показателей эффективности и воздействовать на те из них, улучшение которых даст наибольший эффект.

Классификация факторов *по способам влияния на деятельность предприятия* более сложна, но подкрепляется наличием в отечественной и мировой практике соответствующих экономических методов и средств этого влияния и даже целых дисциплин и видов деятельности, краткая характеристика которых дается ниже.

Государственное воздействие на экономику (на экономические интересы и действия предприятий). Его основные средства – налоговая система; кредитная и таможенная системы; государственный заказ; экономические льготы; субсидии; дотации; амортизационная политика; политика в об-

ласти цен; регулирование вопросов собственности, конкуренции, стандартизации; хозяйственное законодательство, устанавливающее правила экономического поведения.

Научно-технические нововведения (инновации) в производстве, увеличивающие разнообразие товаров, производительность труда и оборудования, качество работ и продукции, безопасность, снижающие расход ресурсов в расчете на единицу продукции или в целом.

Производственные инвестиции, т.е. капитальные вложения средств в расширение производств с целью увеличения выпуска продукции, освоения новых технологий (при этом в результате капитального строительства происходит прирост основных фондов и производственных мощностей).

Организация производства, в которой используются такие формы, как:

– **специализация** – закрепление за предприятием, цехом, участком, работником, оборудованием выполнения одной или небольшого числа сходных операций, что позволяет усовершенствовать процессы, оборудование, достичь максимальной производительности и снизить удельные затраты;

– **концентрация** – сосредоточение однородных работ на меньшем числе производств, рабочих мест, что в сочетании со специализацией или без нее позволяет снизить постоянные расходы в расчете на единицу продукции);

– **кооперирование** – производственные связи между предприятиями, цехами, рабочими местами, на которых выполняются специализированным образом части процесса по изготовлению продукции);

– **комбинирование** – совместная согласованная работа нескольких производств по комплексной переработке единого сырья или по выпуску одной продукции).

Организация конкретного производства эффективна тогда, когда она позволяет достичь наивысшей эффективности за счет оптимального сочетания в пространстве и во времени всех элементов и условий производства (оборудования, рабочей силы, материально-вещественных и энергетических, информационных), их необходимого качества и пропорциональности.

Личностные факторы – квалификация, физические и психические свойства и способности, нравственные установки, дисциплинированность, инициативность и т. п. – реализуются на рабочих местах самими работниками и зависят, в основном, от них самих. Общество, государство, руководители предприятий объективно заинтересованы и участвуют в развитии данных личностных характеристик.

Маркетинг – как вид деятельности предприятия по анализу общественных и личных потребностей, возможностей и перспектив реализации

продукции на рынках сбыта с учетом различных условий и с разработкой мероприятий, обеспечивающих успех сбыта. В широком смысле маркетинг охватывает и решения о производстве продукции, о своевременном воздействии на все стадии "жизненного цикла" продукта (зарождение идеи продукта → исследования и разработки → подготовка производства → освоение производства → вывод товара на рынок → рост продаж и начало получения прибыли → максимизация и стабилизация продаж и прибыли → начало спада продаж и производства → падение продаж и прекращение производства продукта либо продление периода "жизни" продукта за счет его обновления или перехода на другие рынки). Важно включать в состав цикла и стадию утилизации продукта.

Внешнеэкономическая деятельность позволяет предприятию быть экономически эффективным за счет торговли с зарубежными партнерами товарами, цены на которые различны на внутреннем и внешнем рынках, за счет приобретения или продажи оборудования или технологий (при положительном сальдо сумм доходов и расходов по контрактам).

Логистика – система методов и решений, позволяющих рациональнее (с наименьшими издержками) организовать и осуществить движение материальных потоков (сырья и материалов к предприятию, предметов труда в процессе переработки в пределах предприятия, готовой продукции от предприятия к потребителям).

Контроллинг – философия и совокупность методов управления предприятием, нацеливающая постоянно все производственные звенья на достижение конкретных показателей (затрат, выпуска продукции и прибыли), обеспечивающих успех предприятия. При этом предполагается соответствующая система бухгалтерского учета и передача ответственности в звенья, где реально образуются контролируемые показатели.

Технико-экономический анализ может рассматриваться как фактор, без которого реализация других возможностей происходила бы "вслепую". Анализ, обращенный в прошлое и в будущее, показывает причины и последствия принятых ранее и намечаемых решений, помогает выбрать наилучшие.

Технико-экономическое планирование – обязательное условие и фактор эффективной работы предприятия. Планирование (стратегическое и текущее) состоит в обосновании и выборе целей предприятия, в определении необходимых средств, ресурсов, их взаимной увязке по качественным и количественным показателям, в обосновании путей достижения целей, в оптимизации их, в том числе с помощью *экономико-математических методов и моделей*. Применение этих методов и моделей в экономических расчетах и управлении предприятием может рассматриваться и как самостоятельный фактор эффективности производства.

Финансово-коммерческая деятельность, вклад которой в повышение эффективности может иметь место за счет более удачного размещения нераспределенной прибыли (например, на покупку высокодоходных ценных бумаг, на приобретение высокоэффективного оборудования), за счет оптимального использования ценовых льгот (например, скидок при закупках материалов), за счет обоснованного страхования (рискованных контрактов, имущества) и т.д.

Менеджмент, понимающийся, в частности, как система организации предприятия и управления, прежде всего, методами наилучшего взаимодействия руководителей и подчиненных при решении различных производственных задач. Процедуры (технология) управления предусматривают стадии учета и анализа информации, прогнозирования и планирования (стратегического и оперативного), организации управления, контроля, оценки и стимулирования. Большая роль при этом отводится мотивации труда (в том числе системам его нормирования, оплаты и стимулирования), технике и этикету делового общения. С учетом различных классов задач, решаемых руководителем, менеджмент делят на финансовый, персональный, производственный и интернациональный. В первом случае предметом управления являются финансы, во втором – работники, в третьем – производственные процессы и операции, в четвертом – отношения с зарубежными партнерами.

Интегрированный менеджмент – комплексная система управления предприятием, охватывающая все перечисленные выше факторы, стадии производства, частные системы и методы, с помощью которых факторы реализуются. Интегрированный менеджмент (в совокупности с контроллингом) оформляет в несколько взаимосвязанных контуров и объединяет на предприятии под единым руководством специализированные подсистемы управления, каждая из которых нацелена на какой-либо фактор или метод.

Таким образом, превращение экономики предприятия в эффективную основано на изучении и использовании руководителями, предпринимателями, специалистами большого объема накопленных в стране и за рубежом знаний в различных областях экономики и управления.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

Раздел 1

1. В чем состоят задачи и метод изучения дисциплины?
2. Какие знания и представления дает изучение дисциплины?
3. Какова группировка тем данной дисциплины и с какими другими изучаемыми предметами связана дисциплина?

Раздел 2

1. В чем состоит и для чего ведется предпринимательская деятельность?
2. Что относится к разрешенным и запрещенным видам предпринимательской деятельности?
3. Как называются организационно-правовые формы предприятий и каковы особенности каждой из них?
4. Какова полнота материальной ответственности собственников за результаты деятельности предприятия каждой из форм?

Раздел 3

1. С помощью каких показателей измеряются объемы производства продукции предприятий пищевой промышленности?
2. Как иначе называется объем производства?
3. Каким образом рассчитываются объемы производства пищевой продукции отдельного наименования и по предприятию в целом?
4. Назвать функции производственного предприятия.

5. Перечислить основные функции звеньев, образующих экономическую среду, окружающую предприятие.

6. Назвать виды предприятий (классификации предприятий по разным признакам).

Раздел 4

1. Как и с какой целью взаимодействуют в процессе производства три его основных элемента?

2. В чем состоит главное отличие производственного процесса от технологического на промышленном предприятии?

3. Перечислить основные составляющие имущества предприятий.

4. Каковы состав и назначение основных средств предприятия?

5. Чем измеряется и от чего зависит количество необходимого предприятию оборудования?

6. Что такое производственная мощность?

7. Что такое первоначальная, остаточная и восстановительная стоимость объекта основных средств?

8. Что собой представляют и как устанавливаются нормы амортизации?

9. Раскрыть методику расчета сумм амортизации (на примере).

10. Из чего состоят материальные затраты предприятия?

11. Раскрыть методику расчета величины потребности предприятия в материалах.

12. Что такое нормы расхода материалов и коэффициенты выхода пищевой продукции из сырья ?

13. Раскрыть назначение и структуру оборотных средств предприятия.

14. Раскрыть методику расчета потребности в оборотных средствах по элементам.

15. От каких показателей и факторов зависит величина потребности предприятия в оборотных средствах?

16. Что представляют собой финансовые активы и "другое имущество" предприятия?

Раздел 5

1. Каковы названия и функции основных категорий персонала предприятия?

2. Перечислить показатели и измерители производительности труда и трудоемкости продукции.

3. Каковы основные факторы, влияющие на производительность труда?
4. Для чего применяются и что собой представляют нормы затрат труда?
5. Как рассчитать необходимую численность персонала на базе известных норм труда?
6. Из чего складываются затраты предприятия на персонал?
7. Раскрыть сущность форм и систем заработной платы и методы расчета заработка.
8. Каковы условия применения разных форм и систем оплаты труда?
9. В чем состоит разница между основной и дополнительной заработной платой?

Раздел 6

1. В чем состоят сущность и значение себестоимости продукции?
2. Как классифицируются затраты по экономическим элементам?
3. Раскрыть методы определения величины затрат по каждому из элементов и в целом.
4. Для чего и почему составляются калькуляции себестоимости продукции и сметы затрат?
5. Перечислить известные статьи калькуляции и объяснить основы расчета затрат по каждой из них.
6. Какие затраты являются прямыми и какие косвенными?
7. Каким образом рассчитываются и включаются в калькуляции прямые и косвенные затраты?

Раздел 7

1. Каковы функции цен на промышленную продукцию и каковы главные факторы ценообразования?
2. Как влияют на цену продукции затраты на ее производство и реализацию?
3. Как влияет на цену продукции объем ее производства?
4. Как называются цены товаров, включающие затраты на их транспортировку?
5. Каковы основные виды цен и ценовых скидок?
6. Какова общая структура цены товара?

Раздел 8

1. Изложить понятие и назвать виды прибыли предприятия.
2. Какова последовательность расчета и распределения прибыли?
3. Какие факторы влияют на величину прибыли?
4. Перечислить функции и виды основных налогов с предприятий и граждан?
5. Перечислить основные показатели рентабельности и формулы их расчета.

Раздел 9

1. Что представляют собой задачи, виды и состав финансов предприятия?
2. Что входит в состав активов и пассивов?
3. Какие данные содержит баланс имущества, баланс прибылей и убытков предприятия?
4. Раскрыть сущность и основные стадии кругооборота финансов предприятия.
5. На какие цели предприятие может расходовать свои активы?
6. Какие финансовые средства могут использоваться для развития предприятия и за счет чего они могут быть увеличены?

Раздел 10

1. Каковы общие показатели эффективности предприятия и что выражает каждый из них?
2. Что раскрывают и для чего рассчитываются частные, финансовые и технические показатели эффективности?
3. Какова взаимосвязь между показателями и факторами эффективности предприятия?
4. Как оценивается эффективность производственных инвестиций?
5. Как отражается влияние того или иного конкретного фактора эффективности на изученных ранее показателях затрат (амортизации, заработной плате, себестоимости)?
5. Перечислить основные факторы и пути повышения эффективности.
6. Какие из рассматриваемых факторов эффективности наиболее тесно связаны между собой?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бляхман Л.С. Экономика фирмы: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 279 с.
2. Василенок В.Л., Горшков В.В., Юзуфович Г.К. Вхождение в бизнес: экономические и социально-психологические проблемы. – СПб.: Изд-во “Агентство ИГРЕК”, 1995. – 158 с.
3. Ворст Й., Ревентлоу П. Экономика фирмы: Учебник / Пер. с датского – М.: Высш. шк., 1994. – 272 с.
4. Гребенников П.И., Леусский А.И., Тарасевич Л.С. Микроэкономика / Общая редакция Л.С. Тарасевича. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996.
5. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учеб. пособие. 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 208 с.
6. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 1998.– 336 с.
7. Кемпбелл Р., Макконелл К. и др. Экономика. – М.: Республика, 1992.
8. Крылов Н.В., Гришин Л.И. Экономика холодильной промышленности. – М.: Агропромиздат, 1987. – 272 с.
9. Романов А.Н., Лукасевич И.Я. Оценка коммерческой деятельности предпринимательства: Опыт зарубежных корпораций. – М.: Финансы и статистика, Банки и биржи, 1993. – 96 с.
10. Хоскинг А. Курс предпринимательства: Практ. пособие / Пер. с англ. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 352 с.
11. Экономика и статистика фирм: Учебник / В.Е. Адамов, С.Д. Ильенкова, Т.П. Сиротина и др. Под ред. д-ра экон. наук, проф. С.Д. Ильенковой. – М.: Финансы и статистика. 1996. – 240 с.
12. Экономика пищевой промышленности / О.В. Василенко, С.В. Донскова, В.Б. Дасковский и др.; Под ред. О.В. Василенко, С.В. Донсковой. – М.: Агропромиздат, 1989. – 398 с.
13. Экономика предприятия: Учебник для вузов / В.Я. Горфинкель, Е.М. Купряков, В.П. Прасолова и др. Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Е.М. Купрякова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 367 с.
14. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова. – М.: ИНФРА – М, 1997. – 416 с.
15. Экономика; Учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во БЕК, 1997. – 816 с.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНУ	3
1.1. Предмет, задачи и метод дисциплины	6
1.2. Структура дисциплины и ее связь с другими дисциплинами	7
2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....	7
2.1. Понятие и виды предпринимательской деятельности	7
2.2. Правовые формы предпринимательства	10
3. ПРЕДПРИЯТИЕ – ГЛАВНОЕ ЗВЕНО ЭКОНОМИКИ	12
3.1. Производство продукции – функция предприятий	12
3.2. Отраслевая структура промышленности	15
3.3. Виды предприятий	16
3.4. Предприятие в окружающей среде	18
4. ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	20
4.1. Понятие и состав имущества предприятия	20
4.2. Основные средства предприятия.....	22
4.3. Величина и амортизация основных средств	23
4.4. Материальные затраты предприятия	27
4.5. Величина материальных затрат	28
4.6. Оборотные средства предприятия.....	30
4.7. Величина потребности предприятия в оборотных средствах.....	31
4.8. Финансовые активы и другое имущество	34
5. ПЕРСОНАЛ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ОПЛАТА ТРУДА	35
5.1. Функции и структура персонала предприятия	35
5.2. Производительность труда и трудоемкость продукции, их измерение, факторы	37
5.3. Нормы труда	39
5.4. Основы расчета численности персонала	40
5.5. Затраты предприятия на персонал и основы оплаты труда.....	41
6. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ.....	46
6.1. Себестоимость и определение затрат по экономическим элементам	46
6.2. Калькуляция себестоимости продукции.....	48
6.3. Величина себестоимости	53
7. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ	56
8. ПРИБЫЛЬ, НАЛОГИ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ.....	62

8.1. Прибыль	62
8.2. Налоги.....	64
8.3. Рентабельность	66
9. ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	67
9.1. Состав финансов предприятия.....	67
9.2. Кругооборот финансов предприятия	71
10. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	74
10.1. Показатели эффективности	74
10.2. Факторы эффективности производства	81
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ	85
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	89