**Введение.**

**Тема 1. Предмет курса экономика предприятия.**

Экономика – наука о том, как общество, имея ограниченные ресурсы, использовали их для производства полезных продуктов и услуг.

Экономика предприятия – это наука о том, как данная задача решается в рамках отдельно взятого предприятия.

Под экономикой предприятия понимается: совокупность факторов производства, фондов обращения готовой продукции, денежных средств находящихся на счетах предприятия, ценных бумаг, нематериальных фондов собственности (нематериальных активов). В результате своей деятельности предприятие может быть либо прибыльным, либо убыточным.

Значение предприятия в экономике страны состоит:

1. Представляет собой центр экономической деятельности (в административно командной системе центр находится в самой системе управления);
2. Каждое предприятие само решает вопросы объема ассортимента, выбора поставщиков и покупателей;
3. Эффективность работы предприятия зависит от формы собственности, концентрации производства, специализации производства, кооперирования и комбинирования производства.

**Раздел 1: Предприятие в рыночной экономике.**

**Тема 1: 1.1. Предприятие в условиях перехода к рынку.**

Основу любой экономики и экономической системы составляет производство. От эффективности работы предприятий, составляющих основу производства, зависит экономическое благосостояние государства.

Предприятие – самостоятельно хозяйствующий субъект, производящий продукцию или выполняющий набор определенных услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Как юридическое лицо, предприятие должно удовлетворить определенным признаком, установленным законодательством:

1. Наличие собственного имущества;
2. Самостоятельная имущественная ответственность;
3. Право приобретать, пользоваться и распоряжаться имуществом в виде различных форм собственности;
4. Осуществляет от своего имени дозволенные законодательством действия;
5. Иметь право быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже;
6. Иметь самостоятельные бухгалтерские расчеты и иные счета в банке.

Роль предприятия в экономике страны огромна и, прежде всего это:

1. решение проблемы занятости
2. решение социальных проблем
3. рост национального дохода
4. обеспечение обороноспособности
5. развитие науки и техники
6. обеспечение образованности общества и здравоохранения

Эту роль предприятия смогут выполнить только в условиях цивилизованных экономических отношений, для которых характерны следующие признаки:

1. наличие различных форм собственности
2. здоровая конкуренция
3. демонополизация экономики
4. свободное ценообразование
5. развитая рыночная инфраструктура
6. особая роль потребителя

Административно-командная экономика не смогла обеспечить необходимые условия для эффективного функционирования предприятий в силу следующих причин:

1. отсутствие конкуренции
2. неразвитость форм собственности и особенно малого бизнеса
3. неразвитость кредитно-финансовых отношений
4. чрезмерное вмешательство государства

Основной целью предприятия является выпуск продукции определенной номенклатуры и ассортимента, исходя из годового плана и номенклатуры. При этом до предприятия доводилось определенное количество ресурсов. Исходя из этих ресурсов, которые выдавались в виде фондов Госснабом и Госпланом, все проблемы сводились к виду:

ресурсы производство сбыт

При такой схеме главное для предприятия это «выбить» ресурсы из фондов, поэтому в условиях плановой экономики ресурсы всегда были дефицитом, в этом выражалось преимущество производителя над потребителем. Поэтому предприятия не стремились улучшить качество и увеличить ассортимент.

В условиях рыночных отношений схема изменилась:

сбыт производство ресурсы

При такой схеме главенствующий компонент стал сбыт, именно потребительский спрос определяет программу деятельности предприятия. При этом обязательно запросы потребителей должны совпасть с возможностями предприятия. Для этого предприятие должно:

1. изучить конъюнктуру рынка
2. определить емкость рынка
3. определить запросы потребителей
4. выявить реальных конкурентов
5. осуществлять постоянно мероприятия по повышению конкурентоспособности

Большинство отечественных предприятий не были готовы к работе в рыночных условиях по следующим причинам:

1. Многие руководители в принципе не верили в серьезность происходящих изменений и морально были не готовы к ним;

2. распад СССР привел к нарушениям не только политических, но и хозяйственных связей;

3. основная часть продукции оказалась неконкурентоспособной;

4. переход на рыночные отношения сопровождался инфляцией и гиперинфляцией, за период 90-95 гг. инфляция составляла порядка млн. процентов, в результате этого оборотные средства «съедались» инфляцией;

5. российский рынок в результате этого был насыщен дешевым импортом низкого качества, в результате отечественная промышленность и производство сократились значительно;

6. государство не выполнило своих функций по созданию цивилизованного рынка, поэтому монополизм не уменьшился, банкротство предприятий фактически не производилось, рыночная инфраструктура не была создана.

Несмотря на это к положительным моментам переходного периода можно отнести: 1. Все большая часть предприятий встраивалась в рыночные отношения за счет рационального хозяйствования;

2. основная часть предприятий смогла снизить затраты и стала конкурентоспособной;

3. произошло оживление отечественной промышленности, и рынки стали насыщаться товарами отечественного производства

4. увеличилось число специалистов, которые смогли работать в условиях рынка, и это являлось основным обнадеживающим моментом для перехода России к действительно рыночной экономике.

**1.2. Основные функции и цели предприятия в условиях рынка.**

Формально главной целью деятельности предприятия является получение прибыли, однако не менее важным при этом является обеспечение стабильной финансовой устойчивости, в связи с этим предприятие может достигнуть успеха, если будет придерживаться определенных принципов.

Можно выделить три основных принципа:

1. экономичность
2. финансовая устойчивость
3. прибыльность предприятия

Экономичность требует соблюдения следующих условий:

1. определенный результат деятельности предприятия должен быть достигнут при наименьших затратах, то есть должен соблюдаться принцип минимизации затрат.
2. При заданном объеме затрат должен быть достигнут наибольший результат, то есть соблюдался принцип максимизации прибыли.

И в том, и в другом случаях предприятие должно выполнять главное требование – не тратить даром ресурсы, а использовать их наиболее эффективно

Финансовая устойчивость означает такую деятельность предприятия, при которой оно может рассчитаться по своим долгам путем использования собственных средств, кредитов, путем отсрочки платежей.

На сегодняшний день основным принципом остается получение максимальной прибыли. Прибыль показывает абсолютную величину доходности предприятия. Чтобы иметь возможность сравнивать доходность предприятия в относительных единицах, используется показатель рентабельности. Показателей рентабельности очень много, основными являются: рентабельность продукции, рентабельность предприятия, рентабельность капитала и т. д.

Для достижения поставленных целей предприятия должны:

1. выпускать высококачественную продукцию и постоянно следить за спросом на нее;
2. Рационально использовать производственные ресурсы и стремиться осуществить их заменяемость на более дешевые;
3. Разработать и осуществить стратегию и тактику поведения предприятия на рынке и корректировать это поведение в соответствии с конъюнктурой рынка;
4. Постоянно следить за достижениями науки и внедрять все передовое в производство;
5. Постоянно осуществлять переквалификацию с целью повышения производительности труда и личной заинтересованности персонала;
6. Обеспечить высокую конкурентоспособность предприятия;
7. Способствовать высокому имиджу предприятия, это позволяет при ценообразовании вводить специальную торговую наценку.

При этом чрезвычайно важно, чтобы все функции предприятия были направлены на реализацию выработанной стратегии. Выработка стратегии предприятия начинается с определения миссии предприятия, при этом миссия может меняться. Например, на первом этапе, когда предприятие старается закрепиться на рынке, она не ставит своей задачей получение максимальной прибыли. При закреплении на рынке, задача получения максимальной прибыли, станет первоочередной. В отечественной практике большая половина предприятий ставит основной задачей выживание на рынке. Это объясняется различного рода неплатежами и инфляционными процессами, ситуация стала несколько улучшаться в 1999 и 2000 г.

1.3. Факторы, влияющие на эффективность функционирования предприятия в условиях рынка.

Их можно разделить по различным признакам:

1. по направленности: а) позитивные, благоприятно сопутствующие деятельности предприятия; б) негативные, отрицательно сказывающиеся на деятельности предприятия.
2. В зависимости от места возникновения: а) внутренние, зависят от деятельности самого предприятия; б) внешние, зависят от макроэкономической среды.

Внутренние причины объединяются в следующие группы:

1. связаны с личностью руководителя и способности его команды, руководить предприятием;
2. связаны с научно-техническим прогрессом на предприятие;
3. связаны с совершенствованием организации производства;
4. связаны с организационно-правовой формой;
5. связаны с созданием благоприятного социально-психологического климата и заинтересованности членов коллектива в работе предприятия;
6. связаны с качеством и конкурентоспособностью предприятия;
7. связаны с амортизационной и инвестиционной политикой.

Кроме того, все внутренние факторы делятся на объективные и субъективные.

Теперь рассмотрим основные внешние факторы, влияющие на работу предприятия.

*Объективные* не зависят от субъектов хозяйствования (например: от условий погоды при ловле рыбы)

*Субъективными* является большинство факторов. Они находятся в поле зрения управленцев предприятия.

1. изменение конъюнктуры мирового и внутреннего рынка, что проявляется в значительных колебаниях цен;
2. изменение политической обстановки как на внутри страны так и в глобальных размерах;
3. изменения, связанные с инфляционными процессами;
4. изменения, связанные с деятельностью государства: а) создание правовой базы рыночных отношений; б) создание цивилизованного рынка и надлежащей инфраструктуры; в) защита национальных интересов предпринимательства; г) уменьшение инфляции в стране.

**Тема 2. Предприятие как субъект хозяйствования.**

**2.1. Понятие юридического лица.**

1.01.95 г. вступил новый гражданский кодекс РФ (ГКРФ), в котором изложены правовые формы хозяйствования субъектов рыночной экономики.

*Юридическим лицом* признается организация, которая имеет в собственном хозяйственном введении или оперативном управлении, обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, иметь самостоятельный баланс. Таким образом, организация должна обладать 4 характерными признаками:

1. Наличие обособленного имущества,

2. Способность отвечать по обязательствам своим имуществом,

3. Способность выступать в имущественном споре от своего имени,

4. Возможность предъявлять иски и выступать в качестве ответчика в судебных органах.

В экономике функционируют юридические лица, которые отличаются следующими показателями:

1. размеры предприятия
2. степень специализации
3. отраслевая принадлежность
4. ОПФ

Классификация юридических лиц согласно ГК РФ основана на 3 критериях:

1. на праве учредителей, в отношении юридического лица или имущества предприятия
2. на целях экономической деятельности предприятия
3. на формах организации предприятия

В зависимости от того, какие права сохраняют за собой учредители в отношении юридического лица или имущества юридического лица, могут быть разделены на следующие группы:

1. Юридические лица, в отношении которых их участники имеют обязательные права: а) хозяйственные товарищества и общества; б) производственные и потребительские кооперативы;
2. Юридические лица, в отношении которых их участники имеют право собственности или вещное право: а) государственные и муниципальные предприятия; б) унитарные предприятия;
3. Юридические лица, в отношении которых их участники не имеют ни каких имущественных прав: а) общественные и религиозные; б) ассоциации и союзы; в) благотворительные организации.

В соответствии с целями и задачами предприятий, юридические лица относятся к одной из двух категорий:

1. коммерческие организации, ставят своей задачей извлечение прибыли;

2. некоммерческие организации, не ставят своей задачей извлечение прибыли

Смотри рис.2.1 Структура коммерческих и некоммерческих организаций.

При выборе ОПФ необходимо учитывать следующие условия:

1. наличие налоговых льгот
2. возможность получения государственных заказов
3. перспективы акционирования и приватизации
4. учитывать структуру управления
5. учитывать особенности трудового законодательства
6. представлять возможности кредитования предприятия
7. представлять условия ценообразования в отрасли и на конкретном рынке
8. представлять возможности материального технического обеспечения
9. иметь представление о каналах сбыта продукции
10. учитывать возможности внешнеторговой деятельности

Чаще всего организуются фирмы, находящиеся в частном и индивидуальном владении, но они финансово неустойчивые и недолговечные, поэтому наибольшее распространение получили ООО, т.к. они несут риск убытков только в пределах вложенного капитала.

Некоммерческие организации ставят своими основными целями конкретные задачи (пропаганда культуры, спорта, благотворительные цели и т.д.), но для достижения этих целей они могут заниматься ограниченной предпринимательской деятельностью.

**2.2.Особенности организационно-правовых форм.**

**2.2.1.Государственные и муниципальные унитарные предприятия.**

Согласно гражданскому кодексу РФ унитарным предприятием признается организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество этого предприятия является неделимым и не может быть распределено между работниками и предприятием. Устав должен содержать кроме обычных сведений (наименование, место нахождения и др.) сведения о предмете и цели деятельности предприятия, там же должен быть оговорен уставный фонд предприятия и источники его формирования. В этой форме создаются государственные и муниципальные предприятия. Соответственно имущество в первом случае принадлежит государству, а во втором случае – муниципальным властям. Возглавляет предприятием руководитель, который назначается либо собственником (государства), либо уполномоченным организатором (муниципальной власти). Унитарные предприятия отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом и не несут ответственности по обязательствам собственника.

Право хозяйственного введения и оперативного управления составляют особую разновидность вещного права, такие формы не известны в странах с классической рыночной экономикой. Право хозяйственного введения – это право государственного или муниципального предприятия владеть, пользоваться, распоряжаться имуществом собственника, в пределах установленных законом, право оперативного управления – это право учреждения или казенного предприятия так же владеть, пользоваться, распоряжаться закрепленным имуществом. Различия заключаются в объеме их полномочий. Считают, что первое понятие шире второго.

Учредители унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного введения не отвечают по обязательствам, за исключением тех случаев, когда в банкротстве виновато само предприятие. При несостоятельности казенных предприятий ответственность несет владелец, то есть бюджет РФ. Таким образом, унитарное предприятие фактически не могут быть банкротами.

Различают два вида ответственности:

1)Солидарная ответственность – единая для всех независимо от того, к кому обращено требование.

2)Субсидиарная – дополнительная ответственность пропорционально внесенному вкладу.

**2.2.2. Производственные кооперативы.**

Согласно гражданскому кодексу РФ производственным кооперативов (артелью) признается добровольное объединение граждан для совместной производственной или хозяйственной деятельностью, связанной с личным трудовым участием и иными формами участия. В фирменном названии обязательно должно быть указано «производственный кооператив». Учредительным документам ПК является устав, который утверждается общим собранием. Все имущество делится на паи, прибыль определяется в соответствии с трудовым участием. Высшим органом управления является общее собрание. К исключительной компетенции собрания ПК относится:

1. Изменение устава кооператива
2. Образование наблюдательного совета и прекращение его полномочий, а так же образование и прекращение исполнительных органов власти ПК
3. Прием и исключение членов кооперативов
4. Утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов, распределение прибыли и убытков
5. Решение о реорганизации и ликвидации кооператива

Член ПК имеет один голос при принятии решений на общем собрании. Он вправе выйти из ПК и ему будет выплачена стоимость пая или часть стоимости имущества ПК.

ПК отличаются от других форм следующим:

1. добровольное объединение физических лиц, которые не являются предпринимателями и участвуют в ПК личным трудом;
2. полученная прибыль распределяется с учетом трудового вклада, а не имущественного пая;
3. минимальное количество членов должно быть не менее пяти;
4. в кооперативе могут быть созданы неделимые фонды, которые могут быть поделены между участниками в случае ликвидации кооператива, после удовлетворения претензии кредиторов. На это имущество не может быть обращено взыскание кредиторов по личным долгам членов ПК.

В настоящее время ГКРФ дополнил классическую схему ПК двумя важными положениями: 1. Члены ПК несут дополнительную ответственность по имуществу кооператива; 2. Членство в кооперативе может быть не только для физических, но и юридических лиц.

**2.2.3. Хозяйственные товарищества и общества.**

Согласно ГКРФ, ими признаются коммерческие организации, с разделенными на доли учредителей, уставным капиталом. Общие черты:

1. имущество, созданное за счет вкладов и приобретенное в процессе хозяйственной деятельности является их собственностью
2. и те, и другие являются коммерческими организациями
3. как юридические лица могут быть участниками и учредителями других товариществ и обществ.

Различия:

1. товарищества это объединение лиц, а общества это объединение капиталов;
2. общество может быть создано одним лицом, а товарищество нет

***Хозяйствующие товарищества***.

А) полное товарищество (ПТ) признается таким, участники которого (полные товарищи) в соответствии с законодательном и заключительном договорами занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам. Управление деятельностью осуществляется в соответствии с законодательством, в фирменном названии должны быть указаны либо имена всех участников и слова «ПТ», либо одно имя с добавлением слов «и К°». Действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми участниками.

Особенности ПТ:

1. любой из участников занимается предпринимательской деятельностью от имени ПТ как юридического лица, поэтому основой деятельности и является учредительный договор; 2. При недостатке имущества для погашения долгов, кредиторы в праве требовать удовлетворения претензий из личного имущества каждого, поэтому деятельность ПТ основано на особо доверительных отношениях.

Преимущества ПТ:

1. каждый может заниматься предпринимательской деятельностью от имени всего товарищества; 2. Имеется возможность аккумулирования значительных средств в короткий промежуток времени с единым управлением; 3. Эта форма достаточно привлекательна для кредиторов, так как ПТ несут неограниченную ответственность по обязательствам.

Б) товарищества на вере (коммандитные товарищества)

Имеют следующую особенность:

1. состоит из двух групп участников: а. Полные товарищи, которые осуществляют предпринимательскую деятельность и несут неограниченную и солидарную ответственность по финансовой деятельности. Под солидарной ответственностью понимается единая для всех независимо от того, кому обращено требование. б) вкладчики (коммандитисты, командиты), которые лишь делают вклады в имущественные товарищества, в практической деятельности участия не принимают, поэтому и не отвечают личным имуществом, хотя принимают участие в распределение прибыли.
2. Согласно закону вкладчики не принимают участие в работе, не вправе выступать от имени товарищества, но имеют право ознакомления с финансовым состоянием работы. Кроме того, за ним сохраняются следующие имущественные права: получение доли прибыли, право свободного выхода с получением собственного вклада, возможность передачи своей доли или ее части другому вкладчику или третьему лицу без согласия полных товарищей, при ликвидации товарищества на вере вкладчик имеет преимущественное право перед полными товарищами на получение своего вклада.

***Хозяйствующие общества.***

А) общества с ограниченной ответственностью (ООО). Признается общество учрежденное одним или несколькими лицами, уставной капитал которого разделен на доли в соответствии с учредительными документами. Участники ООО несут риск убытков в пределах стоимости внесенных вкладов. Учредительными документами являются договор и устав. Если учредитель один, то учредительным документом является устав. Уставный капитал состоит из вкладов участников и определяет минимальный размер имущества предприятия. Высшим органом является собрание. Именно оно может принять решение о ликвидации или реорганизации. В фирменном названии должно быть указано «ООО».

Особенности: 1. Является разновидностью объединенных капиталов и, следовательно, не требует обязательного трудового участия. 2. Уставной капитал разделен на доли. 3. Является очень привлекательной формой организации на начальном этапе деятельности предпринимателей, так как ответственность только в пределах вклада.

Б) общества с дополнительной ответственностью (ОДО).

Имеет следующие особенности. Его участники, стараясь привлечь кредиторов к большему доверию сознательно накладывают, на себе дополнительные обязательства. 2. размеры этих обязательств определяются в уставе в виде кратности по отношению к первоначальному вкладу. 3. Ответственность только в пределах кратности пая и не касается личного имущества.

По своей форме ОДО является промежуточным звеном между товариществами и обращениями.

В) Акционерное общество (АО).

С 1.01.96 года введен закон РФ «Об акционерных обществах». Согласно ГКРФ акционерным признается общество, капитал которого разделен на определенное число акций. Участники АО не отвечают по обязательствам самого общества и несут риск убытка только в пределах стоимости своих акций. Основным документом является устав, который должен содержать:

1. полное и сокращенное фирменное название
2. место нахождение
3. тип общества (ОАО или ЗАО)
4. количество, номинал категорий акций, типы привеллигерованных акций, права владельцев акций
5. размер уставного капитала
6. структуру и компетенцию управления и принятия решений
7. порядок подготовки и проведения собраний
8. перечень вопросов для решения, которых необходимо либо единогласие, либо квалифицированное большинство
9. сведения о филиалах и представительствах.

АО подлежит государственной регистрации и несет ответственность всем имуществом. Может быть открытым или закрытым. В ОАО участники могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Для этого проводится открытая подписка либо свободная продажа. В ЗАО акции распределяются среди учредителей или заранее оговоренных лиц. ОАО или ЗАО отличаются по числу акционеров. В ОАО – неограниченно, в ЗАО – не более 50 человек. Если большее число акционеров, то следует реорганизация в ОАО. Различают также размеры уставного капитала: не менее 1000 МРОТ в ОАО, для ЗАО – не менее 100 МРОТ. Уставный капитал составляется из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества, гарантирующий интересы кредиторов. При учреждении АО все акции размещаются среди учредителей и все они именные. АО могут выпускать обыкновенные и привеллигерованные акции. Обыкновенные акции являются голосующими, а привеллегированные не участвуют в голосовании. Они могут быть нескольких типов, но сумма их номиналов не может более 25 % уставного фонда. Дивиденды их заранее определены. У обыкновенных акций дивиденды определяются по результатам деятельности предприятия. В западном варианте предусматривается кумулятивные акции. По ним дивиденды накапливаются и выплачиваются в последствии. Привилегированные акции не имеют голоса, за исключением случаев, предусмотренных законом, в частности по вопросу реорганизации и ликвидации АО.

АО имеет право создавать резервный фонд в размерах не менее 15% уставного фонда. Резервный фонд предназначен для покрытия убытков, погашения облигаций и выпуска акций в случае отсутствия других средств.

Высшим органом АО является общее собрание. В его компетенцию входит:

* внесение изменений и дополнений в устав АО или утверждение нового устава;
* реорганизация общества;
* ликвидация общества;
* определение численности совета директоров (наблюдательного совета), избрание его членов и досрочное прекращение членства;
* определение количества выпускаемых акций;
* определение уставного капитала;
* избрание исполнительной власти;
* избрание ревизионной комиссии;
* утверждение аудитора обществом;
* утверждение годовых отчетов;
* определение прибыли и установление суммы убытка;
* определение порядка ведения собрания.

Решение принимается большинством в три четверти голосов голосующих акций (если не принимаются другие решения).

Наблюдательный совет, в виде совета директоров осуществляет общее руководство деятельности АО. В его компетенцию входят:

* определение приоритетных направлений деятельности АО;
* созыв годового и не очередного собрания;
* утверждение повестки дня;
* определение даты собрания и составление списков акционеров;
* вынесение на общее собрание самых существенных вопросов АО;
* увеличение уставного капитала;
* рекомендации по размеру дивидендов.
* определение рыночной стоимости имущества АО
* образование исполнительного органа АО

Члены совета директоров избираются годовым общим собранием сроком на 1 год, член совета может переизбираться неограниченное число раз. Руководство текущей деятельностью осуществляется директором или управляющим.

В последнем варианте закона об АО внесены следующие изменения и дополнения:

* увеличены полномочия совета директоров, поэтому по своей идеи этот закон является менеджеровский (власть управляющего увеличивается);
* впервые в законе введено понятие рыночной стоимости фирмы;

введены ограничения для генерального директора (он теперь не может быть председателем директоров).

Основными преимуществами АО являются:

1. Возможность сбора крупных капиталов в ограниченный промежуток времени.
2. При выходе его участников из АО основной капитал не будет уменьшен, т.к. вновь входящие будут приобретать акции выходящих из членов АО. Именно поэтому АО имеют возможность осуществлять перелив капитала из малодоходных отраслей в высокодоходные.
3. За счет больших капиталов АО могут осуществлять весь цикл от науки до производства.
4. Члены АО несут только ограниченный риск в пределах приобретенных акций.

Недостатки:

1. Отдаленность основной массы акционеров от системы управления АО.
2. В связи с этим скапливаются огромные капиталы в руках ограниченного числа лиц.
3. Появляется возможность злоупотребления крупным капиталом.

**Тема 3. Концентрация производства на предприятии.**

* 1. **Сущность, формы и показатели уровня концентрации.**

Концентрация – процесс, направленный на увеличение выпуска продукции или оказания услуг.

Она может развиваться на основе различных форм:

1. увеличение выпуска однородной продукции (специализация производства);
2. увеличения выпуска разнородной продукции (универсализация производства);
3. развитие концентрации на основе комбинирования производств;
4. развитие концентрации на основе диверсификации производства (осуществление производства разнородной продукции).

Концентрация может быть достигнута следующим образом:

1. увеличение количества рабочего оборудования (на прежнем технологическом уровне);
2. применение машин и оборудования с большей единичной мощностью;
3. сочетание 1 и 2 случаев.

Для анализа уровня концентрации применяются абсолютные и относительные показатели. Абсолютные показатели характеризуют размеры производства определенных предприятий с помощью следующих показателей: объем выпуска продукции; среднегодовая стоимость производительных фондов; среднесписочная численность рабочих.

Относительные показатели характеризуются распределением общего объема производства в отрасли между производствами различного размера при помощи следующих показателей: доля отделенного предприятия в выпуске какой-либо продукции; доля предприятия на рынке продаж.

* 1. **Экономическая сущность концентрации производства.**

Экономические показатели работы предприятия (себестоимость, прибыль, рентабельность и другое) в значительной мере зависят от объема выпускаемой продукции, то есть по сути дела от концентрации производства. С развитием концентрации, экономические показатели предприятия улучшаются до того момента пока размеры не достигнут оптимума, затем показатели будут ухудшаться. Это связано с тем, что издержки производства в виде их постоянной составляющей с увеличением масштаба производства будут падать (анализ производства).

Крупные производства имеют следующие достоинства: являются проводниками НТР; исполняются более передовые технологии; совершенствуют систему производительности труда; имеют большие возможности для кооперации и специализации.

Недостатки крупного производства: увеличиваются транспортные расходы на подвоз комплектующих изделий и сырья; усложняется система управления, что часто ведет к сбоям производства; необходимы большие инвестиции для сооружения крупных предприятий, сроки внедрения достаточно большие; большая нагрузка на экологию; возможности для монополизации производства; нарушаются принципы равномерного размещения предприятий.

Для определения оптимальных размеров производства существуют методы:

1. связаны с минимизацией приведенных затрат на выпуск продукции.

 (1)

Зi – приведенные затраты;

Сi – себестоимость продукции;

Еi – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

Кi - капитальные вложения;

Зтрi – транспортные расходы.

1. является графическим методом определение оптимальных размеров.

З П=А+В B

ЗMIN

A

Vопт  V

Рис. 3.1 Метод определения оптимальных размеров производства.

А – внутри производственные затраты

B – вне производственные затраты

П – полные затраты

ЗMIN – минимальные затраты

Принципиально тем же путем определяется оптимальный размер производства и на Западе, но сопоставляются положительные и отрицательные стороны от увеличения эффекта масштаба. Характеристика в этом случае будет иметь вид:

И**1** А С Положительный эффект наблюдается на участке

+ - АБ, продолжается на участке БВ и издержки

увеличиваются на участке ВС.

Б В

V1 V2  V

Рис. 3.2 Положительный и отрицательный эффект метода определения оптимального размера производства.

Работающим участком для увеличения роста производства является участок V1 V2. Для внедрения этого метода на каждом предприятии надо знать, как изменяется кривая долгосрочных средних издержек в зависимости от роста объема производства.

* 1. **Концентрация и монополизация производства.**

В рыночной экономике концентрация и монополизация тесно связаны между собой. Это объясняется тем, что давно сложилась в рыночной экономике система антимонопольного законодательства.

На Западе к концу 60годов сложилась целая система показателей статистики концентрации рыночной экономики. Эти данные систематически публикуются в печати, наибольшее значение и распространение получил такой показатель как доля фиксированного числа предприятий. Согласно Германскому законодательству монопольное положение возникает, если на одно предприятие приходится свыше 1/3 всего оборота на рынке, либо на 3 и менее предприятий – половина оборота рынка, либо на 5 и менее предприятий – свыше 2/3 оборота. Этот показатель в западной экономике обозначается следующим индексом **CRЗ.** Недостатком является то, что этот показатель дискретный. Вторым показателем является индекс **HHI** Герфиндаля-Гиршмана, который показывает влияние крупных компаний на состояние рынка. Он рассчитывается как сумма квадратов долей всех действующих на рынке хозяйствующих субъектов и определяется по формуле:

 (2)

n – число хозяйствующих субъектов

Хi – доля i-ого хозяйствующего субъекта в объеме реализованной продукции (в %)

Исходя их этого, возможны следующие 3 случая:

1. Нормальная концентрация производства:

CRЗ < 45%; HHI < 1000 – рынок не концентрирован.

1. 45% < CRЗ < 70%; 1000 < HHI < 2000 – умеренно-концентрированный рынок.
2. CRЗ > 70%; HHI > 2000 – слабая конкурентная среда.

В отечественной практике до недавнего времени использовался только один показатель концентрации – доля отдельного производства на рынке продаж. Закон РФ о конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках, был принят 22 марта 1991года. В соответствии с ним антимонополистическая политика проводилась через антимонополистический комитет, который в 1998году был преобразован в антимонополистическое министерство. Ключевым определением в этом законе является понятие предпринимателя и хозяйствующего субъекта. В соответствии со статьей 4 этого закона определена доля предприятия на рынке: если она не превышает 35%, то его положение не может быть признано доминирующим. В этот закон позднее были внесены изменения и дополнения, согласно их безусловным монополистом считается предприятие контролирующие 65 и более процентов товарного рынка (а раньше было 35%). В диапазоне от 35 до 65% также предприятие может быть признано монополистом, но для этого нужно доказать, что оно занимает доминантное положение на рынке. При этом надо учесть, что сам факт доминантного положения не наказуем. Антимонопольные органы преследуют не за доминирующее положение на рынке, а за злоупотребление этим положением.

Для промышленности России характерно высокая степень концентрации производства. Число промышленных монополистов включенных в федеральный список (государственный реестр) составил 1993году – 545 предприятий; 94году – 499 предприятий; 95г. – 487 предприятий такие наиболее монополизированные отрасли как черная металлургия, машиностроение, цветная металлургия и так далее.

Для экономики России характерны следующие модели монополизма:

1. Локальный монополизм, в масштабах региональных товарных рынков, например, предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции.

2. Олигополия, наличие на рынке нескольких предприятий, которые делят между собой рынок, например, производство легковых автомобилей.

3. Наличие на товарном рынке одного доминирующего предприятия естественного монополизма, например: газо и энергоснабжение.

4. Наличие слабо концентрированных отраслей, особенно в сфере обслуживания, например, розничная торговля.

Недостатками действующего антимонопольного законодательства в России являются:

1. неразработана система объективных показателей уровня концентрации;
2. недостаточны санкции за нарушение антимонопольного законодательства;
3. нет четкой ясности в государственной политике в отношении монополистов;
4. неучтен опыт законодательства западных государств.

**3.4. Концентрация и диверсификация производства.**

Диверсификация производства является одной из самых сложных форм развития концентрации. Она означает одновременное развитие несвязанных друг с другом видов производства, расширение номенклатуры и ассортимента производственной продукции.

Различают 3 вида интеграции:

* горизонтальная интеграция, когда объединяются фирмы производящие однотипную продукцию; например: производство кондитерских изделий;
* вертикальная интеграция, охватывает предприятия, которые связаны единой производственно-бытовой цепочкой, например, в рамках агропромышленной фирмы;

виноградство

переработка

транспортировка

сбыт

* смешанная форма организации производства; например: может осуществляться по следующей схеме:

Концерн

машиностроение отели

мебельный комбинат бензоколонки

бензоколонки

с/х книгоиздание

Особенностью этой формы являются возможности перелива капитала из менее доходных отраслей в более доходные, в том числе и по сезонам.

До введения рыночной экономики в России, предприятия-монополисты занимались расширением деятельности по основному профилю. Это вело к дефициту товаров на рынках. С появлением рыночной экономики предприятия были вынуждены расширять сферу своей деятельности.

Диверсификация производства позволяет осуществить:

1. большую выживаемость любого хозяйствующего субъекта;
2. способствует более полному использованию ресурсов;
3. наиболее полно насыщать рынок товарами и услугами;
4. способствует проведению в жизнь реальной антимонопольной политики; не на словах, а на деле.

Недостатки диверсификации:

1. непродуманная политика ведет к распылению средств
2. это может привести к ухудшению финансового положения и банкротству.

**Тема 4. Предпринимательская деятельность.**

* 1. **Предпринимательство: история возникновения, признаки и виды.**

История предпринимательства начинается со средних веков. С середины 16 века появляется акционерный капитал, и организуются акционерные общества. Первые акционерные компании возникли в сфере международной торговли. Самой первой была основана английская торговая компания для торговли с Россией (1554 год).

В 1600 году была создана английская, Ост-Индская торговая компания, в 1602 году голландская Ост-Индская компания, в конце 17 века возникли первые акционерные банки, в 1694 году на акционерных началах был создан английский банк, в 1695году банк Шотландии. В России первый коммерческий банк был создан в 1809 году. До этого кредитование осуществлялось через Императорский банк, до революции 1917года в России существовало около 100 банков, в Европе сотни банков. Только после 1861 года, в России, после отмены крепостного права началась реорганизация экономики. В 90-х годах прошлого столетия складывалась индустриальная основа экономики России, причем 2/3 всей промышленной продукции России производилось в акционерных паевых и других коллективных формах собственности, и только 1/3 промышленной продукции в единоличных частных фирмах. Некоторое оживление предпринимательской деятельности было в период Нэпа (1921 – 1926 года).

По мнению Й.Шумпетера предпринимательская деятельность охватывает 5 направлений:

1. изготовление нового блага или создание нового качества старого блага
2. внедрение нового метода производства
3. освоение нового рынка сбыта
4. получение нового источника сырья или полуфабрикатов
5. проведение реорганизации производства с помощью новых технологий

Только в этом случае деятельность может быть признана предпринимательской (а во всех других случаях просто управленческой).

Французский экономист Ж.ан-Батист Сэй, определил предпринимателя как «экономического агента, комбинирующего факторами производства», потому что в принципе эта деятельность не связана с какой-либо формой собственности, так как комбинировать факторами производства можно и на заемные средства.

Одной из главных особенностей предпринимательской деятельности является риск. *Риск –* вероятность убытков или недополучения доходов, по сравнению с вариантами, предусмотренными планом.

Возможны следующие виды рисков:

1. Производственный
2. Коммерческий
3. Финансовый
4. Кредитный и т.д.

Любая предпринимательская деятельность в условиях цивилизованного рынка связана со страхованием. Для этого необходимо измерить риск. Это можно сделать различными способами:

1. Статистическим – в результате анализа предыдущих процессов
2. Экспертным – путем привлечения специалистов к их оценке
3. Расчетно-аналитическим – на базе материальных приемов

Современное предпринимательство отвечает 4 признакам:

1. наличие у субъектов определенной совокупности прав и свобод: а) по выбору вида хозяйственной деятельности; б) по выбору источников финансирования и доступов к ресурсам; в) по организации и управлением предприятием; г) по сбыту продукции и услуг;
2. наличие прав собственности на средства производства, произведенную продукцию и доход (то есть наличие частной собственности);
3. наличие определенной экономической среды и экономического климата, под которым понимают: а) самоуправление; б) свободу хозяйственного выбора; в) возможность инвестирования доходов;
4. наличие конкурентного режима хозяйствования.

Все виды предприятий по форме образования капитала делятся на:

* малый бизнес, основан на частной собственности на средства производства или аренде,
* совместное предпринимательство или партнерство, основанное на долевом капитале,
* корпоративное предпринимательство, основанное на акционерном капитале

По средствам приложения капитала различают:

* производственное предпринимательство, то есть непосредственно производство продукции,
* коммерческое предпринимательство, то есть операции по купле-продаже без участия производителей,
* консультационное предпринимательство (консалтинг), суда входит комплексное обслуживание по информации и принятие управленческих решений,
* инжиниринг – это научно-исследовательские работы (ноу-хау)
* инвестиционное предпринимательство, предполагающие долгосрочное вложение средств с получением дохода,
* финансовое предпринимательство, куда входят операции купли-продажи денег, валюты, ценных бумаг.

Таблица 4.1. Классификация видов предпринимательской деятельности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Производственное*** | ***Коммерческое*** | ***Финансовое*** | ***Консультативная*** |
| Инновационное  Научно-техническое  Производство товаров  Оказание услуг  Информационное | Торговое  Торгово-закупочное  Торгово-посредническое  Товарные биржи | Банковское  Аудиторское  Страховое  Лизинговое  Фондовые биржи | Общее управление  Научно-административное управление  Финансовое управление  Управление кадрами  Информационные технологии |

В зависимости от того, какой вид деятельности, и какую стратегию поведения выбирает предприятие на рынке, в экономике западных стран выделяют:

1. Коммутанты – эти предприятия специализируются на изготовлении отдельных узлов и деталей. Они тесно взаимодействуют с крупными предприятиями через систему хозяйственных связей. С их помощью крупные предприятия освобождаются от невыгодного вспомогательного и неэффективного производства. Недостатком является то, что они находятся в сильной зависимости от крупных предприятий, ведут друг с другом мощную борьбу за эту экономическую нишу.
2. Патиенты – это предприятия, которые специализируются на выпуске конечной готовой продукции, ориентированы на локальные рынки с ограниченным спросом, и местные источники сырья. К ним относятся предприятия по производству продуктов, обуви, мелких строительных работ, сфера услуг. Они независимы от крупных предприятий, обеспечивающих высокое качество продукции, являются очень конкурентоспособными.

3. Эксплеренты – это рисковые фирмы (венчурные), которые занимаются коммерческим освоением технических открытий, производством опытных партий товаров. Для деятельности таких предприятий характерен высокий риск.

Основными особенностями предпринимательской деятельности в России на современном этапе являются:

* непроизводственный торгово-ростовщический характер,
* ставка на спекулятивную сверхприбыль, то есть получение максимальной прибыли не путем ускорения оборота капитала, а путем увеличения цен и дефицита товаров,

Отсюда, основными методами деятельности российских предпринимателей являются:

1. неконкурентный тип поведения и стремление к торговой монополии через сговор;
2. неэкономический тип поведения, в том числе принуждение конкурента (рэкет) и связь с коррумпированными представителями власти;
3. отсутствие рыночной культуры и деловой этики, эрозия нравственности и морали.

Таким образом, в российской экономике на лицо типичные докапиталистические отношения, не имеющие ничего общего с цивилизованными формами предпринимательской деятельности.

* 1. **Малый бизнес и его роль в экономике России.**

Этапы развития малого предпринимательства в России выглядят следующим образом:

1. закон СССР о кооперации в России 26.08.88года, основным содержанием является создание превеллигерованных условий кооперативной форме собственности;
2. положение об организации деятельности малого предпринимательства 6.06.88 года, введение упрощенного порядка создания и регистрации малых предприятий;
3. закон СССР о предприятиях в Советском Союзе 4.06.90 года, равенство всех ОПФ перед законом;
4. постановление Совета министров « О мерах по созданию и развитию малых предприятий», «О мерах по поддержанию и развитию малых предприятий» 8.07.90 года и 17.06.91 года, опрелены основные документы для регистрации малых предприятий;
5. закон РСФСР о налоге на прибыль предприятии и организаций (27.12.91 года), дополнительные льготы для малых предприятий;
6. федеральный закон от 12.05.95 года о государственной поддержке малого предпринимательства в РФ, определены субъекты малого предпринимательства;
7. закон от 8.12.95 года об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства, замена налогов в виде единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности.

Малое предпринимательство в России, располагая всего 3,4% стоимости основных средств экономики, произвела в 1998 году 12% ВВП, полученная малыми предприятиями прибыль составила пятую часть всей прибыли полученной экономикой страны. Каждый вложенный в малое предпринимательство рубль дает 1,35 рубля прибыли, в то время как в целом по экономике это составляет 0,73 рубля.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующего уровня: в промышленности, строительстве и на транспорте 100 человек; в научно-технической сфере 60 человек; в оптовой торговле 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании 30 человек; в других отраслях и при осуществлении других видов деятельности 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются так же физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Развитие в России малого предпринимательства имеет большое значение в силу следующих причин:

* мелкий бизнес позволяет заполнить все ниши рынка и наиболее полно удовлетворить потребности общества;
* для создания мелких фирм не требуется крупных инвестиций и длительных сроков их освоения;
* с помощью малых предприятий можно обеспечить проведение в жизнь антимонопольных политики;
* мелкие предприятия проще в управлении;
* с помощью создания малых предприятий можно смягчить проблему безработицы, через малые предприятия происходит формирование среднего класса собственников, а это стабилизирует экономическую систему.
* малые предприятия быстрее вводят передовые технологии
  1. **Льготы предприятий малого бизнеса.**

В соответствии с Указом Президента РФ от 22.12. 93 г. «О некоторых изменениях в налогообложении и во взаимоотношениях бюджетах различного уровня». Налоговые льготы предоставляются предприятиям, осуществляющим:

* производство и переработку сельскохозяйственной продукции;
* производство продовольственных товаров
* производство товаров народного потребления, устанавливаемых в перечне Правительства;
* производство технических средств профилактики инвалидности и реабилитации инвалидности;
* строительство объектов жилищного, производственного, социального, природоохранительного назначения;
* ремонтно-строительные работы.

Малые предприятия, работающие в этих сферах, в первые 2 года работы не уплачивают налог на прибыль, при условии, что выручка от реализации в указанных видах деятельности не превышает 70%, а доля государственной муниципальной собственности и собственности общественных организаций в уставном капитале составляет не более 25%. Эти малые предприятия в 3 и 4 год уплачивают налог на прибыль в размере соответствующем 25 и 50 % от основной ставки, если выручка от перечисленных видов деятельности составляет 90% от общей суммы всей выручки.

Все предприятия малого бизнеса в независимости от сфер деятельности имеют право на освобождение от налогов той части прибыли, которая идет на следующие цели:

1. на финансирование капитальных вложений производственного и непроизводственного характера;
2. на погашение кредитов банка, использующихся на капитальные вложения;
3. на проведение НИР и ОКР;
4. на благотворительные цели (по перечню Правительства, но не более 3%);
5. в качестве добровольных взносов в фонд поддержки Правительства и развития конкуренции.

Все налоговые льготы не должны превышать 50% суммы налога, учитываемых без учета льгот.

Малые предприятия имеют и ряд специфических льгот:

* освобождение от уплаты авансовых взносов на прибыль;
* освобождаются от уплаты НДС физические лица без образования юридического лица;
* сумма НДС, уплаченная при приобретении основных средств и нематериальных активов, выплачивается в полном объеме при вводе в эксплуатацию основных средств;
* и другие.
  1. **Единый налог на вмененный доход.**

С целью упрощения процесса налогообложения в июне 1998 г. был принят Федеральный Закон “О едином налоге на вмененный доход ”для определенных видов деятельности”.

В закон введены следующие понятия:

*Вмененный доход* – потенциально возложенный налоговый доход плательщика единого налога за вычетом потенциально необходимых затрат, рассчитываемых на основных данных, полученных путем статистических исследований в ходе проверок налоговых и иных органов, а так же оценке независимых организаций.

*Базовая доходность* – это условная доходность в стоимостном отношении, выраженная на ту или иную единицу физического показателя (единица площади, число работников, единица производственной мощности), которые характеризуют определенный вид деятельности в сопоставимых условиях.

*Повышающие (понижающие) коэффициенты базовой доходности* показывают степень влияния того или иного фактора на результат предпринимательской деятельности.

Плательщиками единого налога являются юридические лица, организации и физические лица. В одних сферах обязателен переход на единый налог, как для предприятий, так и для предпринимателей в других сферах только для одной из категорий.

Единый налог вводиться в следующих сферах:

* оказание ремонтно-строителных работ, обязателен переход только для предпринимателей;
* оказание бытовых услуг физическим лицам (ремонт обуви, пошив одежды, ремонт часов, ремонт бытовой техники), обязателен переход для организаций и предпринимателей;
* оказание услуг по краткосрочному проживанию, обязателен переход только для предпринимателей;
* оказание консультаций, а так же бухгалтерских, аудиторских, юридических услуг, обучение, репетиторство, преподавание и иная деятельность в области образования, обязателен переход только для предпринимателей;
* общественное питание (рестораны, кафе, бары, столовые, не стационарные и другие точки общественного питания), обязателен переход для организации с численностью менее 50 человек и для предпринимателей;
* розничная торговля, осуществляемая через стационарные и нестационарные торговые площади, обязателен для перехода организаций с численностью менее 30 человек и для предпринимателей;
* розничная выездная торговля, ГСМ (горюче-смазочные материалы), обязателен переход и для организаций и предпринимателей;
* транспортные услуги, обязателен переход для организации с численностью до 100 человек и для предпринимателей;
* оказание услуг по предоставлению автостоянок, обязателен переход для предпринимателей и организаций.

Порядок зачисления сумм единого налога:

1. в федеральный бюджет 25%
2. внебюджетные фонды 25%, из них пенсионный фонд 18,35%, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования 0,125%, территориальный фонд обязательного медицинского страхования 2,15%, в фонд социального страхования 3,425%, в государственный фонд занятости 0,95%.
3. в бюджеты субъектов РФ и в местные бюджеты 50% от общей суммы единого налога.
   1. **Порядок создания новых предприятий.**

Осуществляется в следующей последовательности:

* определение состава учредителей и разработка учредительных документов;
* заключение учредителями договора о создании и деятельности предприятия;
* утверждение устава предприятия и оформление протокола №1;
* открытие временного счета в банке;
* регистрация предприятия;
* передача сведений о предприятии для включения в государственный реестр;
* внесение учредителями предприятия полностью своих вкладов в банк;
* открытие постоянного расчетного счета в банке;
* регистрация предприятия в районной налоговой инспекции;
* получение разрешения на изготовление круглой печати и углового штампа;
* изготовление круглой печати и углового штампа.

Только после проведения необходимых действий, предприятие может начать функционировать.

Для государственной регистрации в соответствующие органы должны быть предприняты следующие документы:

* заявление учредителя или учредителей о регистрации;
* устав предприятия;
* решение о создании предприятия (постановление собрания);
* договор учредителей о создании и деятельности предприятия;
* свидетельство об оплате государственной пошлины.

Отказ в регистрации возможен в случае нарушения установленного законом порядка и может быть обжалован в суде. При этом предприниматель может взыскать через суд убытки, понесенные в результате незаконного отказа в регистрации предприятия.

Разрешение районной или городской администрации на занятие определенной формой деятельности необходимо в случаях, если:

1. Согласно законодательству РФ требуется квалификационный аттестат.
2. Для деятельности предприятия требуется участок земли, другие природные ресурсы, разрешение на использование которых выдается местными органами.
3. Предприятие создает производство по разрешению федеральных органов управления.

В результате выдается лицензия на определенный вид хозяйственной деятельности с указанием сроков.

* 1. **Банкротство предприятия и антикризисное управление.**

Большая часть российских государственных предприятий многие годы находятся в состоянии скрытого банкротства. Следствием этого является падение производства, низкие заработные платы, сокращение рабочего времени, безработица.

Диагностика финансового состояния предприятия для определения кризисных ситуаций предусматривает:

1. анализ финансового состояния (с помощью расчетов финансовых коэффициентов);
2. прогноз развития рыночной ситуации;
3. своевременное обнаружение причин и основных факторов, способствующих развитию кризиса;
4. умение обнаружить признаки неблагоприятного положения предприятия на рынке.

Если оценка ситуаций приводит к возможности банкротства предприятий, то возможен путь ухода с рынка, не дожидаясь фактического банкротства. Для оздоровления предприятия, для выхода из банкротства наиболее рациональными являются следующие пути:

1. смена руководства;
2. изменение организационной структуры предприятия;
3. установление жесткого контроля затрат;
4. переподготовка персонала и его психологическая переориентация;
5. сокращение номенклатуры, продукции и услуг;
6. усиленная работа по маркетингу.

Малые предприятия имеют значительные выгоды при выходе из состояния банкротства, так как они более организованны, мобильны, конкурентоспособны, обладают большей операционной способностью к переориентации на рынке.

Прекращение деятельности предприятия может осуществляться в виде ликвидации или реорганизации. Производится по решению собственника с согласия трудового коллектива, либо по решению суда. Предприятия ликвидируются в случае:

1. Признания его банкротом.
2. Принятия решения о запрете деятельности из-за невыполнения законов.
3. По причине недействительности учредительных документов.

При реорганизации и ликвидации все работники гарантируются соблюдением прав в соответствии с законом. Процесс реорганизации и ликвидации заканчивается только после исключения предприятия из реестра. В случае присоединения первого предприятия к другому последнему переходят все имущественные права и обязанности. В случае разделения – права и обязанности переходят к соответствующим частям реорганизованного предприятия.

**Тема 5. Конкуренция в предпринимательской деятельности.**

* 1. **Система целей и задач производственной деятельности.**

Успех любого предприятия невозможен без удовлетворения следующих требований рынка:

1. учет интересов продавцов, а так же посредников, сводящийся к получению максимальной посреднической прибыли (маржи);
2. учет обязательных требований контрагентов предприятий смежников и других посреднических организаций в достаточном уровне, надежности и приемлемых условий доставки;
3. совокупное стремление всего общества к охране окружающей среды и в создании в связи с этим нового направления – природопользование и экологический менеджмент;
4. стремление покупателей и продавцов в обеспечение продукции высшего качества с меньшими затратами.

Эти требования, прежде всего, относятся к коммерческим организациям, которые ставят в основе своей деятельности задачу максимального извлечения прибыли.

В связи с требованиями, существуют цели и задачи их реализации. Для этого создается «дерево целей», которое учитывает иерархию и соподчинение целей и подцелей до необходимой степени их детализации. Если рассматривать главную цель предприятия максимальной извлечения прибыли, то менее приоритетными по отношению к основной может быть:

1. наращивание объемов выпуска продукции;
2. обеспечение высокого качества изготовленной продукции;
3. мобильность и маневренность деятельности предприятия, то есть способность в кротчайшее время перепрофеллировать производство;
4. гибкая политика цен;
5. полное использование отходов;
6. рациональное использование ресурсов;
7. создание предпосылок возможности участия работников в управлении производством;
8. обеспечение оптимальных условий труда;
9. экологичность производственных процессов.

В соответствии с этими целями различают понятие «луковица целей», заключающееся в создании взаимообусловленных связей между уровнями реализации целей производства. Масштаб и последовательность реализаций целей предпринимательской деятельности можно представить в виде следующей схемы:

***5. Рынок, экономики***

4. Предприятие, организация

3. Бригада, участник, цех

***2. Рабочее место***

***1. Отдельный работник***

Схематично, изображение системы целей, изображено следующим образом:

***«ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ»***

***Цель высшего уровня***

Цели первого уровня

Цели второго уровня

Цели третьего уровня

Все цели системы могут быть сгруппированы по двум категориям. В зависимости от состояния системы, реализации которого они соответствуют, это цели: стабилизации и развития.

Стабилизационные цели предполагают сохранение достигнутого уровня производства, использования ресурсов, для сохранения определенного состояния производственной системы. Цели развития направлены на достижение новых более совершенных состояний системы. Для реализации этих целей необходимо обеспечить:

1. наличие и объем платежеспособного спроса,
2. наличие надежных поставщиков сырья, комплектующих изделий и т.д,
3. наличие грамотных инженерных решений,
4. наличие квалифицированных кадров, соответствующих современному уровню технологий и рыночных отношений,
5. наличие конкуренции, в том числе и сильных конкурентов,
6. международные связи и торговля,
7. мощные транспортные коммуникации,
8. наличие современной рыночной инфраструктуры,

Для формирования четкого представления деятельности предприятия выделяют обязательные и частные критерии, которые характеризуют эффективность использования ресурсов.

Используя приводимые в литературе алгоритмы формирования стратегии развития, можно представить стратегию в сведущем виде:

Таблица 5.1 Формирование стратегии.

### Принятие целей Выбор Оценка Предложение Принятие решения

стратегии стратегии курса

деятельности

Оценка цели План действий

### Постановка Реализация наме-

ченного плана

Предпосылки Контроль за

реализацией

Внутренняя и Отчет о состоянии

внешняя среда Собственная работ

позиция Оценка

Собственная позиция, – информация о собственных возможностях: ресурсы, источники получения прибыли, финансирование, возможности реализации продукции.

Внутренняя и внешняя среда – дает информацию о рынках сбыта, конкуренции, технологиях, экономике, правовых основах.

Предпосылки, – каковы приоритеты в развитии, как изменится цикл управления.

Постановка целей – выделяются основные цели и подцели, факторы риска, возможные ограничения.

Оценка целей – учет всех факторов воедино, определение степени риска деятельности предприятия.

Принятие целей – формирование в законченном виде целей развития организации.

Выбор стратегии – как можно реализовать принятые цели оптимально,

Оценка стратегии, – почему лучше сделать именно так,

Предложение курса действий – как лучше сделать.

Принятие решения – делать именно согласно плану.

План действий – кто исполняет и в какие сроки.

Реализация плана – исполнение согласно плану, последовательность операций.

Контроль за реализацией – как исполнено.

Отчет – фактическое исполнение намеченного плана.

Оценка - исполнение поставленных задач.

Затем осуществляется оценка собственной позиции и весь цикл повторяется.

* 1. **Поле стратегии конкурентной борьбы предприятий.**

В соответствии с тем какую стратегию выбирает предприятие на рынке, поле конкурентной борьбы может быть изображено в следующем виде (рис.5.1):

**Приспособленность к рынку**

**лиса**

**К Пати- енты**

**о В лев**

**м**

**м и**

**Локальный у Стандартный бизнес о Глобальный**

**т л**

**мышь а е бегемот**

**н Экспле- ренты н**

**т т слон**

**ы ы**

**ласточка**

**Изменение рынка**

Автором “звериных” обозначений типов фирм является всемирно-известный швейцарский эксперт Харальд Фризевинкель. Автором названий фирм является русский экономист Л.Г. Раменский и терминология эта предложена в 1935 году.

Отправной точкой развития организационной компании служит состояние коммутанты (серой мыши) экономики. Если компания окажется гибкой, то произойдет накопление капитала и фирма начнет увеличиваться в размерах. Здесь ее подстерегает первая опасность, так как механическое увеличение размеров без изменения стратегии ведет к краху, поэтому (мыши), переростки обречены и, следовательно, малые фирмы должны вовремя превратится в хитрых лис, то есть в специальные компании (патентов). Таким фирмам уже не страшны конкуренты и в своей сфере деятельности, с ними никто не справиться. Компания лиса растет, укрепляется и занимает все большую часть рыночного сигмента, но здесь вторая опасность – слишком мала ниша рынка, надо выходить из нее и единственный выход – это сфера производства. Такой выбор лисе дается не просто – на большом рынке она становиться уязвимой. Если все заканчивается благополучно, то хитрая лиса превращается в гордого льва, то есть в компанию виолента, которая удовлетворяет своей продукцией быстро растущий спрос на какую-то массовую разновидность товаров. К состоянию льва может привести и другой путь: он быстрый, но рискованный. С помощью передовых технологий и НТП и тогда ласточка-птичка может оказаться на волне динамично растущего спроса. Например: фирма “Эппл”, начав с карликовых размеров, выдвинулась в корпоративную элиту благодаря изобретению ПК. Дальнейшее развитие льва может привести к состоянию бегемота, а затем и могучего слона. Правда, возможна и другая ситуация, когда бегемот будет очень уязвим на рынке. Особенно это возможно на рынках с резким изменением спроса, например, из-за изменения моды. Положение могучего слона очень устойчиво, может продолжаться столетиями.

У неповоротливого бегемота очень много второстепенных производств с неэффективными системами управления, к немедленному краху положения бегемота привести не может, и это дает ему возможность выжить на рынке. Для этого он должен избавиться от всех неосвоенных производств, если этого не произойдет, то конец бегемота достаточно печален.

Тип стратегии развития предприятий данного вида можно представить в следующем виде:

Таблица 5.2. Типы стратегии развития предприятий.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Тип стратегии*** | ***Коммутанты (мыши)*** | ***Патиенты (лисы)*** | ***Виаленты (львы, слоны, бегемоты)*** | ***Эксплеренты (ласточки)*** |
| ***Профиль производства*** | Универсальное мелкое | Специализированное | Массовое | Экспериментальное |
| ***Размер компании*** | Мелкие | Крупные, средние и мелкие | Крупные | Средние и мелкие |
| ***Устойчивость компании*** | Низкая | Высокая | Высокая и средняя | Низкая |
| ***Расходы на НИОКР*** | Низкие | Средние | Высокие | Высокие |
| ***Факторы силы в конкурентной борьбе*** | Гибкость и многочисленность | Приспособленность к особому рынку | Масштабность и высокая производительность | Опережение в нововведениях |

**5.3. Оценка конкурентоспособности страны, фирмы, предприятия.**

Конкурентную способность страны проводят исследования конкурентоспособности 22 стран членов организации экономического сотрудничества и развитых и развивающихся стран. Конкурентоспособность оценивается на основании 10 факторов, каждый из которых рассчитывается по нескольким критериям, из них 280 основаны на статистических данных, международной организации, а 60 – определенным экспертным путем. Всего насчитывается 10 факторов:

* динамизм экономики
* эффективность промышленного производства
* динамизм рынка
* развитие финансовой системы
* людские ресурсы
* роль государства
* ресурсы и инфраструктура
* готовность стимулировать торговую деятельность
* политика страны в отношении нововведений
* социально-политическая обстановка

Конкурентоспособность предприятий определяется с помощью двух групп показателей: 1. Отражает конкурентную способность выпускаемой продукции и эффективность использования ресурсов; 2. Включает показатели характеризующие состояние и использование фондов и оборотных средств, а так же финансовое положение предприятий.

Общее правило оценки конкурентоспособности продукции:

* выбор и анализ рынка
* изучение конкурентов на рынке
* выбор и обоснование наилучшего конкурентного товара
* определение необходимых групп параметров товара
* установление единичных показателей в каждой группе
* выбор методик расчета по каждой группе
* расчет интегрального показателя
* выработка товарной политики

На основании общих правил оценки, схема оценки конкурентоспособности товара имеет вид:

1 2 3

4

1. 5
2. 6 11
3. 7 12
4. 8 13

9

10

рис.5.2. Оценка конкурентоспособности товара.

1. изучение рынка
2. сбор данных о конкурентах
3. запросы потенциальных покупателей
4. формирование требований к изделию
5. определение перечня параметров, подлежащих оценке
6. технические параметры
7. определение единичных показателей по техническим параметрам
8. определение группового показателя по техническим параметрам
9. расчет интегрального показателя конкурентоспособности
10. разработка мер по повышению конкурентоспособности и ее оптимизация с учетом затрат на производство
11. нормативные параметры
12. определение единичных показателей по нормативным показателям
13. определение групповых показателей по нормативным
14. анализ цены
15. экономические составляющие (параметры)
16. определение единичных показателей по экономическим составляющим
17. определение группового показателя по экономическим параметрам

**Тема 6: Общая структура предприятия.**

**6.1. Понятие производства и производственной структуры.**

Производство – это создание материальных благ, необходимых для осуществления развития общества.

При создании предприятия предполагается использование следующих моментов:

* сам труд как целесообразная деятельность,
* предмет труда, то есть все то, на что направлен труд человека,
* средства труда, с помощью которых происходит преобразование предметов труда.

Промышленное предприятие состоит из производственных подразделений, цехов, участков, обслуживающих хозяйств, органов управления, организаций и учреждений, помогающих процессу производства.

Построение рациональной производственной структуры осуществляется в следующей последовательности:

* устанавливается число цехов, участков, определяется мощность каждого из них,
* рассчитываются площади для каждого производственного подразделения,
* планируются все транспортные связи,
* намечаются краткосрочные маршруты технологического перемещения предметов труда.

Производственным подразделение являются цеха, участки, лаборатории и все то, что связано с производственным процессом. К подразделениям обслуживающих работников относятся жилищно-коммунальные отделы, буфеты, столовые и т.д.

На предприятиях цеха делятся на 4 категории:

1. основного производства
2. вспомогательного
3. побочные
4. подсобные

В основных цехах производится продукция для непосредственной реализации. В качестве основных могут быть: заготовительные, обрабатывающие, сборочные.

Вспомогательные осуществляют функции обслуживания основного производства, делятся на инструментальные, модельные, ремонтные, энергетические.

Побочные цеха осуществляют утилизацию, переработку и т.п.

Подсобные – изготовление тары, упаковки, инструкций и т.п.

Кроме того, на предприятиях могут быть цеха не профильного производства, раньше назывались ширпотребом. Особую роль в производственной структуре играют конструкторские и технологические подразделения. В состав цехов входят участки основного производства и вспомогательные участки. Основные участки создаются по основному принципу; вспомогательные участки обеспечивают выполнение работы основных. К вспомогательным можно отнести: текущий ремонт и обслуживание оборудования, транспортные услуги, мастерская по ремонту инструмента и т.п.

**6.2. Типы производственных структур.**

Различают 3 типа производственных структур: предметная, технологическая, смешанная.

При предметной структуре основные цеха и участки строятся по признаку изготовления каждым из них определенного изделия или какой-либо его части. Например: на автомобильном заводе – это цеха по изготовлению двигателей, шасси, коробок передач и т.п. применяется на предприятиях крупносерийного и массового производства. В этом случае имеются следующие «плюсы»:

* упрощается форма производственной взаимосвязи;
* сокращается технологический путь движения изделия;
* удешевляется межцеховой и цеховой транспорт;
* появляется возможность рационального размещения технологического оборудования.

Также имеются и свои «минусы»: в связи с отсутствием специализации происходит удорожание продукции.

Технологическая структура предопределяет четкую технологическую обособленность, например: литейное производство, кузнечно-штамповое, механическое. В этом случае значительно упрощается руководство производством, появляется возможность переналадки производства, повышается производительность труда и удешевляется продукция. К недостаткам структуры можно отнести:

* сложность взаимосвязи между цехами
* наличие встречных потоков движения изделий
* ограничены возможности применения специальных станков

Смешанная характеризуется наличием на одном предприятии цехов, организованных по предметному и техническому принципам, то есть в тех цехах, где выгодно использовать предприятию структуру осуществляется такой вид производства (механосборочные работы), а там где выгодно использовать технические принципы, используется техническая структура (литейное, кузнечное, прессовое). В результате обеспечивается уменьшение объемов внутрицеховых перевозок, сокращается длительность производственного процесса, повышается производительность труда.

**6.3. Типы организаций производства.**

Под типом организации производства понимают комплексную характеристику особенностей организации и технического уровня промышленного производства. Различают 3 основных типа: единичное, серийное, массовое.

Единичный тип характеризуется:

* не повторяемость операций,
* организация рабочих мест по технической специализации,
* использование универсального оборудования и технической оснастки,
* наличие большого объема ручных операций, поэтому затраты и себестоимость продукции высокие
* большой удельный вес высококвалифицированной рабочей силы,
* значительная длительность производственного цикла,
* сравнительно большое количество отходов.

Разновидностью единичного производства является индивидуальное производство, например, изготовление космических объектов, объектов ВПК.

Серийное производство имеет следующие особенности:

* постоянство относительно большой номенклатуры повторяющейся продукции,
* преобладание специального и специализированного оборудования,
* большой удельный вес рабочих средней квалификации,
* сравнительно централизованная система руководства,
* унификация изделий и деталей,
* сокращение длительности производственного цикла.

В качестве примера могут служить моторостроительные заводы.

Массовое производство имеет следующие особенности:

* строго установленный выпуск небольшой номенклатуры в огромных масштабах,
* специализация рабочих мест,
* расположение рабочих мест в порядке следования операций,
* высокий процент механизированных и автоматических механических операций,
* большой удельный вес рабочих не высокой квалификации,
* высокое централизованное управление,
* минимальная длительность производственного процесса,
* снижение себестоимости за счет масштаба производства
  1. **Основные пути совершенствования производственной структуры.**

1. соблюдение оптимального соотношения между основным, вспомогательным и обслуживающим цехами,
2. разработка рационального типа производственной структуры,
3. развитие комбинируемых производств,
4. возможности перестройки производственного процесса в условиях рыночной экономики.

**6.5. Понятие о генеральном плане предприятия.**

Генеральный план – это обязательная часть проекта промышленного предприятия, которая содержит комплексное решение вопросов размещения зданий, сооружений, транспортных коммуникаций, инженерских сетей, организации систем хозяйственного и бытового обслуживания.

К генеральному плану предъявляются следующие требования:

1. производственные подразделения должны располагаться строго по ходу технологического процесса;
2. вспомогательные цеха должны быть расположены в близи цехов основного производства;
3. пути перемещения сырья, полуфабрикатов, готовой продукции должны быть наикротчайшими;
4. должны быть исключены различного рода встречные потоки;
5. основные цеха должны быть расположены в близи от внешних коммуникаций;
6. подъездные пути внутри предприятий должны быть подведены к складам готовой продукции.

Генеральный план должен иметь перспективы для дальнейшего развития производства.

* 1. **Механизм функционирования предприятия.**

Любое предприятие независимо от организационно правовой формы и формы собственности, отраслевой принадлежности выпускаемой продукции, является открытой экономической системой, на которую влияют внешние и внутренние факторы.

Рыночную модель предприятия можно представить состоящей из следующих блоков:

1. блок 1 – преобразование ресурсов;
2. блок 2 – ресурсы на входе (трудовые, материальные, финансовые);
3. блок 3 – ресурсы на выходе (готовая продукция, отходы производства, прибыль предприятия);
4. блок 4 – социальная среда, с которой взаимодействует предприятие (государство, муниципальные органы, законодательства);
5. блок 5 – природная среда (потребление природных ресурсов, полезных ископаемых, воздуха и воды);
6. блок 6 – взаимосвязь с рынком, осуществляется через цену товара, взаимодействует как на входе, так и на выходе;
7. блок 7 – соотношение ресурсов на входе с выходом готовой продукции, характеризует эффективность экономической системы.

4. социальная среда

7.экономика

предприятия

6.маркетинг 1. преобразование 6. маркетинг

на входе 2. ресурсов 3. на выходе

ресурсы-затраты ресурсы-

результаты

5.природная среда

рис.6.1 Рыночная модель предприятий.

Связь ресурсов на входе с ресурсами на выходе можно показать в виде следующей матрицы:

Таблица 6.1. Связь ресурсов.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | V | L | F | M | S |
| V |  | L/V | F/V | M/V | V-S |
| L | V/L |  |  |  |  |
| F | V/F |  |  |  |  |
| M | V/M |  |  |  |  |
| S | V-S |  |  |  |  |

V – общий объем валовой продукции;

L – средняя численность работников;

F – средняя годовая стоимость основных производственных фондов;

M – текущие материальные затраты на производство продукции;

S – себестоимость продукции;

L/V – трудоемкость производимой продукции, показывает, сколько единиц живого труда требуется для изготовления единичной продукции;

V/L – выражает объем произведенной продукции на единицу числа занятых;

V/F – показывает эффективность использования основных производственных фондов, называется фондоотдачей;

F/V – фондоемкость;

V/M – показывает эффективность использования материальных затрат, называется материалоотдачей;

M/V – материалоемкость;

V-S – показывает, как работает предприятие, если себестоимость S > V, то убыток; если S =V, то самоокупаемость; если S < V, то прибыльность.

Соотношения ресурсов на входе и на выходе составляют содержание такого понятия как экономика предприятия. Для экономики предприятия в известной мере безразличны производимый продукт, избрана технология, состав и квалификация рабочей силы. Единственное, что ее интересует, то это соотношение в использовании ресурсов, которая предполагает превышение доходной составляющей над расходной. Это выражается либо в виде абсолютной величины (прибыльность), либо в виде относительной величины (рентабельность). Чтобы этот процесс осуществлялся, предприятие должно осуществить соответствующие функции.

Структура предприятия

1. 2. 3. 4.

Подразделения Вспомога - Обслуживающие, Управленческие

основного тельного побочные и службы

производства подсобные

рис.6.2. Структура предприятия.

Процессы, осуществляемые на предприятии

(конкретно в каж-

дой отрасли)

1. 2. 3. 4.

научные проектирование и изготовление ремонт и 13.

исследования конструирование моделирование профилактика

7. 5. 6. безопасности

хранение контроль и профил. обслуживание

недостатков

8. 9. 10. 11. 12.

транспорти- утилизация восстановление консервация очистка и

ровка и упаковка обезвреживание

рис.6.3.

Функции управления

1. 2. 3. 4.

Учет и Анализ Принятие решений Планирование

Статистика и их реализация

5. 6. 7.

Мотивация Контроль исполнения Регулирование

функции управления

рис.6.4.

Непосредственной целью любого предприятия является получение прибыли. В общем виде прибыль представляет собой разность между выручкой и суммой затрат, величины налогов и штрафных санкций.

П = В - ( З + Н + Ш ) (3)

Это непосредственно первая цель любого предприятия. Если рассматривать эту цель в стратегической перспективе, то эта задача максимизация прибыльности предприятия означает максимизацию стоимости компании (фирмы). Это стоимость выражается в виде текущей стоимости всех будущих прибылей. Чтобы обеспечить максимизацию долгосрочных прибылей, необходимо выполнить условие максимизации краткосрочных прибылей. Первый подход к прибыли характерен для бухгалтеров, второй для экономистов и менеджеров.

*Пример:* Предположим, что величина процентной ставки использованного капитала = 10% и компания планирует повышать свои прибыли в будущем на 5% в течение всего прогнозируемого периода. Текущие прибыли компании составляют 100единиц. Какова ее стоимость, если считать стоимость всех сегодняшних и будущих поступлений?

Расчетная формула стоимости компании имеет вид, где По – текущий уровень прибыли и величина процентной ставки, g – темпы прироста прибыли. В нашем случае i = 10%=0,1 и g =5%=0,05.

PVfirm = По \* (1+I) / i –g) = 100\*(1+0,1)/(0,1-0,05)=100\*22=2200 (4)

Таким образом, целью деятельности предприятия является получение прибыли в краткосрочном периоде и увеличение стоимости фирмы в долгосрочном периоде времени.

**Раздел 2: «Производственные ресурсы предприятия и показатели их использования».**

**Тема 1: Состав и классификация основных производственных фондов**.

**1.1**.**Экономическая сущность основных фондов.**

Производственный процесс осуществляется при участии 3-х элементов:

1. средство труда;
2. предмет труда;
3. трудовая деятельность.

Совокупность труда и средств труда именуется средствами производства. Средства производства делятся на основные и оборотные. Деление средств производства обусловлено различием характера их функционирования и способом перенесения их стоимости на новый продукт.

Средства труда – здания, сооружения, оборудование; они служат длительный срок и сохраняют при этом свою потребительскую форму.

Предметы труда – материалы, сырье и т.д. Они целиком используются при произведении конечной продукции, не сохраняют своей самостоятельной потребительской формы и каждый раз в процессе производственного цикла их надо заменять на новые.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету, утвержденным Приказом Министерства финансов РФ №33 от 20.06.98г., к основным средствам относятся часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказание услуг либо для управления организацией в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если превышает 12 месяцев.

Таким образом, один из критериев отнесения имущества к основным средством является срок их полезного использования. Другим критерием для такого имущества остается его стоимостная оценка в размере не менее 100 МРОТ, для бюджетных организаций 50 МРОТ за ед. оборудования. Имущество, не отвечающее этим критериям, не относится к основным средствам и учитывается в составе оборотных средств.

В соответствии с ПБУ 5/98 “Учёт материально-производственных законов” 1 января 1999г. руководители организаций имеют право устанавливать меньшей лимит стоимости предметов для принятия к бухгалтерскому учету.

Основные фонды в зависимости от сферы их использования делятся:

1.Производственные;

2.Непроизводственные.

Производственные фонды - это средства труда, которые участвуют во многих производственных процессах и сохраняют свою натуральную форму. Их стоимость переносится по частям по мере их износа.

Непроизводственные фонды - это находящиеся в ведении предприятия, длительно существующие и функционирующие объекты непроизводственного назначения, которые не участвуют в создании продукции, а используются вне производственной сфере.

Основные элементы производства

Средства труда Предметы труда Рабочая сила

Средства производства

Основные фонды Оборотные фонды

активные

пассивные

Основные производственные активные

Основные непроизводственные

Рис.1.1.

В зависимости от степени воздействия на предметы труда, ОПФ делится в своей структуре на активные и пассивные. К активным относятся такие ОПФ, которые непосредственно воздействуют на предметы труда и видоизменяют их. Все остальные основные фонды относятся к пассивным, так как они непосредственно не воздействует на предметы труда, а только создаются условия для нормального технологического процесса. Чем выше в ОПФ активная составляющая, тем выше эффективность их использования.

Оборот основных фондов осуществляется многократно в ходе производственного процесса по схеме:

**1**

**3**

**2**

1. Производственное использование фондов, которое ведет к материальному износу.
2. Отчисления на возмещение изношенных производственных фондов в виде начисления амортизации.
3. Накопление амортизационных и возмещение изношенных фондов.

Различают следующие группы ОПФ:

1. Здания, сооружения основного и вспомогательного производства, административные здания, хозяйственные строения.
2. Инженерно-строительные объекты, необходимые для осуществления производственного процесса.
3. Различные передаточные устройства (электросети, водопровод).
4. Силовые машины и агрегаты, измерительные и регулирующие системы.
5. Транспортные средства, принадлежащие предприятию.
6. Инструменты и приспособления длительного срока эксплуатации.
7. Производственный инвентарь и принадлежности.
8. Хозяйственный инвентарь.
9. Многолетние насаждения и т.п.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | ***ОПФ*** | | |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Функциональное назначение** |  | **Отрасль** |  | **Вещественно-натуральный состав** |  | **Принадлежность** |  | **Исполнение** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * производственное |  | * основные средства предприятия |  | * здания |  | * собствен-ные |  | * находящиеся в эксплуатации |
| * непроизводственное |  | * осн. средства с/х |  | * сооружения |  | * арендован-ные |  | * находящиеся в консерва-ции |
|  |  |  |  | * машины |  |  |  |  |
|  |  |  |  | * оборудование |  |  |  |  |
|  |  |  |  | * передаточ-ные устройства |  |  |  |  |
| Таблица 1.1. |  |  |  |  |  |  |  |  |

Различают также еще два понятия:

Технологическая структура ОПФ характеризуется удельным весом различных видов ОПФ внутри определенной группы.

Например: удельный вес станков с числовым программным управлением в группе металлорежущих станков.

Возрастная структура ОПФ характеризуется удельным весом стоимости ОПФ различных возрастных групп в общей стоимости имущества.

На структуру ОПФ влияют:

* Отрасль промышленности.

Например: рабочие, машины и механизмы в машиностроении 36%, а в легкой 40%.

* Уровень концентрации, чем он выше, тем выше степень автоматизации и механизации.
* Географическое положение, от него зависит тип строений, а, следовательно, и стоимость.
* Общий уровень индустриального развития страны, чем он выше, тем относительно больший удельный вес приходится на активные основные фонды.

**1.2.Оценка основных фондов.**

Планирование, учет, контроль и анализ использования ОПФ производится: в натуральных показателях и в стоимостном выражении.

В натуральных показателях ОПФ учитываются:

1. для определения их технического состава и состояния;
2. для определения производственной мощности предприятия;
3. для составления балансов оборудования;
4. для обеспечения развития технической базы по средствам капитального строительства и установки нового оборудования, определения технологической и возрастной структуры.

Для этого на предприятии регулярно проводятся инвентаризации, в соответствии с постановлением правительства РФ.

Оценка в стоимостном выражении необходима:

1. для изучения общей динамики основных фондов;
2. для определения износа и начисление амортизации;
3. для определения себестоимости и рентабельности продукции.

В настоящее время существует несколько методов стоимостной оценки:

1. по полной первоначальной стоимости
2. по первоначальной стоимости с учетом износа
3. по восстановительной стоимости
4. по восстановительной стоимости с учетом износа.

В бухгалтерском учете различают следующие виды оценки:

1. балансовая стоимость – это та стоимость, по которой числятся ОПФ на балансе предприятия (полная первоначальная или полная восстановительная).
2. Остаточная стоимость – это балансовая стоимость за вычетом износа основных фондов
3. Ликвидационная стоимость – это денежные средства, вырученные при ликвидации основных фондов за расходов для процесса ликвидации.
4. Восстановительная стоимость – это стоимость воспроизводства основных фондов в условиях конкретного года стоимостной оценки. В РФ такая переоценка переводилась по состоянию на 1.10.26 г., 1.01.60 г., 1.01.72 г., 1.07.92 г., 1.01.94 г., 1.01.95 г., 1.01.96., 1.01.97 г., 1.01.98 г. Как видно из приведенных данных, рыночные этапы развития экономики России характеризуются регулярной переоценкой фондов. Это объясняется необходимостью постоянного отслеживания стоимости фондов в связи с инфляционными процессами. Коэффициенты пересчета указываются отдельно для каждой отрасли в соответствии с постановлениями Правительства РФ. Наибольший кризис ОПФ будет наблюдаться в 2003г. в связи с критическим периодом их старения.

Расчет восстановительной стоимости:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Время приобретения** | **Виды основных фондов** | **Балансовая стоимость** | **Коэффициент перерасчета** | **Восстановительная стоимость** |
| До 1991г. | здания | 2 | 25 | 50 |
| В 1991 г. | машины | 10 | 8 | 80 |
| В 1992 г. | оборудование | 3 | 1 | 3 |

**1.3. Основные пути улучшения использования основных фондов.**

На структуру основных фондов влияют следующие факторы:

* отрасль производства, к которой относится предприятие (в машиностроении например, 36%, в легкой промышленности 40%, занимают рабочие машины и оборудование, следовательно, активная составляющая ОПФ в легкой промышленности выше на 4%, чем в машиностроении)
* уровень концентрации производства, чем выше этот уровень, тем больше занимают место в технологическом процессе механизированные и автоматизированные операции
* общий уровень индустриализации страны, чем выше этот уровень, тем большую часть занимает активная составляющая ОПФ,
* географическое размещение предприятий, там, где лучше климат, тем меньше стоимость зданий и сооружений и выше роль активной составляющей ОПФ.

Основным путем улучшения состояния основных производственных фондов является повышение активной составляющей фондов всеми доступными методами.

* 1. **Показатели использования основных фондов.**

Различают обобщающие и частные показатели. Обобщающие показатели характеризуют использование всей массы основных фондов и рассчитываются в стоимостном выражении. В настоящее время применяются 2 обобщающих показателя:

а) *фондоотдача* ** (5)**;

**Т** – стоимость произведенной продукции в течении года (валовая, нормативночистая);

**С** – среднегодовая стоимость ОПФ.

Для того, чтобы определить с какими факторами связана фондоотдача, введем следующие величины: **В** – производительность труда; **Т** – выручка; **R** – число работающих в отрасли, тогда  **(6).**

*Фондоотдача связана с* *фондовооруженностью* ** (7)** и может быть рассчитана следующим образом: ** (8) .** Отсюда следует, что для увеличения роста фондоотдачи обязательным условием является опережающий рост производительности труда по сравнению с темпами фондовооруженности труда.

б) обратная фондоотдаче величина, называется *фондоемкостью* ** (9)**

Частные показатели делятся на экстенсивные, интенсивные и интегральные.

Экстенсивные показатели отражают использование оборудования во времени. Коэффициент экстенсивности оборудования определяется отношением фактического количества часов работы оборудования к количеству часов работы по плану. При этом учитывается время для профилактических работ. Например: продолжительность смены 8 часов, станок работал 5 часов, профилактические работы 1 час. КЭ=5/8-1=0,71 (71%).

Разновидностью экстенсивного показателя использования оборудования является коэффициенты сменности, коэффициент загрузки, коэффициент использования сменного режима работы. Например: в цеху установлено 270 ед., оборудования, в первую смену работает 200 ед., во вторую 190 ед. Тогда

Ксм.=200+190/270=1,44

Кзагр.=Ксм./2=0,72

Кисп.=Ксм./8=0,18

Интенсивные показатели отражают использование оборудования по производительности и мощности, представляет собой соотношение фактической производительности оборудования к нормативной величине производствкнности. Например: в течение смены станок проработал 5 часов и выработал 80 ед. продукции, по паспортным данным станка, он должен был выработать 100 ед. Тогда

Кинт.= 80/100=0,8 (80%)

Коэффициенты экстенсивности и интенсивности использования оборудования не дают полноценной информации по одновременному использованию оборудования во времени и мощности, поэтому используется интегральная характеристика, с помощью интегрального коэффициента:

Кинтег.=Кэ.\*Кинт.=0,71\*0,8=0,57

Интегральный коэффициент всегда меньше по своему значению, чем интенсивный и экстенсивный.

**1.5. Факторы и резервы экстенсивного и интенсивного развития производства.**

Резервы можно разделить по 2 направлениям:

1. по улучшению использования оборудования
2. по улучшению использования производственных площадей

Резервы по улучшению использования оборудования можно подразделить на 2 составляющие: а) установленное оборудование должно быть использовано с максимальным повышением коэффициента экстенсивности и интенсивности; б) неустановленное оборудование должно быть введено в кратчайшие сроки в соответствии с программой строительства.

Экстенсивное использование оборудования может быть обеспечено за счет сокращения ремонтов, времени простоя, увеличения сменности.

Интенсивное использование оборудования обеспечивается благодаря высокой классификации работников и применению передовых технологий.

Резервы по улучшению использования производственных площадей заключаются в более рациональном размещении оборудования, сокращении технологических путей, недопущения возвратных потоков и излишних вспомогательных площадей.

**1.6. Производственная мощность предприятия.**

Характеризует максимально возможный выпуск продукции за единицу времени в натуральном выражении в соотношении с номенклатурой и ассортиментом. При этом предполагается полное использование производственного оборудования площадей, передовых технологий, современной организации производства и повышения качества продукции.

В течение года на предприятии производиться ввод и вывод оборудования из режима работы, поэтому необходимо рассчитать среднегодовую мощность предприятия по периодам. Существует несколько методов расчета, но самым распространенным является метод, непосредственно учитывающий работу оборудования вводимого и выводимого:

, где (10)

МНГ – мощность на начало года

Мввод. – вводимая мощность

Мвывод.  - выводимая мощность

n1 – количество полных месяцев с момента ввода

n2 – количество полных месяцев с момента вывода

Пример1: предприятие планирует ввести в производство станок стоимостью 54 т. руб., который будет эксплуатироваться в течение 3 мес. и списать старый станок с ликвидационной стоимостью 3,6 т. руб., который будет работать 9 мес. Первоначальная стоимость станка на начало года 187,4 т. руб. Рассчитать среднегодовую мощность.

Мсрг.=187,4+(54\*3/12)-(3,6\*3/12)=200

Если точно не указан срок, а указан квартал, то по времени берется половина продолжительности квартала. В данной формуле учитываются полные месяцы, то есть с первого числа календарного месяца, если осуществляется ввод оборудования не с первого числа, то весь месяц не учитывается.

Пример 2: хозяйствующий субъект планирует в 1 квартале списать станок с балансовой стоимостью 8,5 тыс. руб. и установить новый за 12,5 тыс. руб. Первоначальная стоимость ОФ 16,5 тыс. руб.

Мсрг=16,5 +(12,5\*10,5/12)-(8,5\*10,5/12)=20

**1.7. Движение и состояние основных производственных фондов.**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименования показателей | Методика расчета |
| Показатели движения | |
| 1. коэффициент ввода (КВВ) | Стоимость вновь поступивших ОФ / стоимость ОФ на конец отчетного периода |
| 2. КОБНОВЛЕНИЯ | Стоимость новых ОФ / стоимость ОФ на конец отчетного периода |
| 3. КВЫБЫТИЯ | Стоимость выбывших ОФ / стоимость ОПФ на начало периода |
| 4. КЛИКВИДАЦИИ | Стоимость ликвидированных ОПФ / стоимость ОПФ на начало периода |
| Показатели состояния | |
| 1. КИЗНОСА | Сумма изношенных ОФ / первоначальная стоимость ОФ на соответственную дату |
| 2. КГОДНОСТИ | Остаточная стоимость ОФ / первоначальная стоимость ОФ |
| Приращение ОФ | |
| 1. КПРИРОСТА | Сумма прироста ОФ/стоимость ОФ на начало периода |

Пример:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **наличие на начало года** | **поступило в отчетном году** | | **выбыло в отчетном году** | | **наличие на конец года** | **наличие на 1.01. Подотчетного года минус износ** |
|  | **всего** | **в т.ч. новых** | **всего** | **в т.ч. ликвидированных** | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| 4250 | 1230 | 600 | 200 | 150 | 5280 | 3850 |

1230

К ввода = --------- = 0, 233 = 23,3%

5280

600

К обновления = ---------- = 0,114 = 11,4%

5280

200

К выбытия = ----------- = 0,047 = 4,7%

4250

150

К ликвидности = --------- = 0,035 = 3,5%

4250

5280 - 3850

К износа = ----------------- = 0,271 = 27,1%

5280

3850

К годности = 1 – 0,271 = 72, 9% (---------)

5280

**Тема 2. Амортизация основных фондов.**

* 1. **Физический и моральный износ фондов.**

В результате эксплуатации ОПФ наступает их износ. Это обусловлено особенностью ОПФ в их многократном использовании. Физический износ представляет собой утрату основных факторов своих производственно-технических качеств в процессе эксплуатации. На размеры физического износа влияют следующие факторы:

1. степень загрузки оборудования и основных фондов
2. качеством основных фондов
3. особенности технологического процесса
4. квалификация обслуживающего персонала
5. климатические особенности

Чаще всего физический износ определяется на основании срока службы:

, где Тф – фактический срок службы, Тн – номинальный срок службы. (11)

Чтобы рассчитать этот показатель нужно знать статистические данные работы оборудования.

Моральный износ проявляется в потере экономической эффективности и целесообразности дальнейшего использования фондов, до истечения их полного физического износа. Моральный износ чаще всего проявляется до истечения физического износа и может быть двух видов: а) моральный износ первого вида заключается в уменьшении стоимости машин и оборудования вследствие удешевления их производства в современных условиях.

, где (12)

Ф1 – первоначальная стоимость

Ф2 – восстановительная стоимость

б) моральный износ второго вида обуславливается созданием и внедрением более современных и экономичных видов машин и оборудования (дальнейшая эксплуатация ведет к большим затратам). Моральный износ второго вида можно определить через восстановительную стоимость машин и оборудования.

, где (13)

Ву – восстановительная стоимость устаревшей машины

ВС – восстановительная стоимость современной машины

Пу – производительность устаревшей машины

ПС – производительность современной машины

* 1. **Понятие амортизации.**

Амортизация – это перенесение по частям стоимости основных средств на изготовленную продукцию (т.е. на себестоимость).

Амортизация осуществляется с помощью накопления денежных средств для последующего полного или частичного воспроизводства основных фондов. Размеры амортизационных отчислений устанавливаются в соответствии с директивными документами Правительства РФ. С 1.01.88г. амортизационные отчисления производятся только на полное восстановление. Норма амортизации *–* выраженная в % доля балансовой стоимости, которая подлежит включению в текущие издержки (затраты) в течение года. В условиях рыночной экономики нормы амортизации оказывают большое влияние на экономические результаты деятельности предприятия. Слишком высокая доля отчислений увеличивает себестоимость, а следовательно понижается конкурентоспособность предприятия. Уменьшение доли отчислений удлиняет сроки оборачиваемости средств, следовательно происходит их старение и понижение конкурентоспособности.

Годовая норма амортизации рассчитывается в соответствии со следующей формулой:

, где (14)

ФП –первоначальная стоимость основных производственных фондоф;

Л –ликвидационная стоимость ОПФ;

Д – стоимость демонтажа ликвидируемых средств;

ТН – амортизационный период (срок полезного действия)

Все имущество подлежащие амортизации, в соответствии с указом Президента РФ №685 от8.05.96 с 1.01.97 делится на 4 категории:

1. здания, сооружения и их структурные компоненты: годовая норма амортизации: 6% для субъектов малого предпринимательства и 5% для остальных налогоплательщиков;
2. легковой автотранспорт, грузовой транспорт, мебель, компьютеры, техника, информационные системы, системы обработки данных: годовые нормы амортизации соответственно для малого предпринимательства 30% и 25% для остальных;
3. технологическое, энергетическое, транспортное, не включенное во вторую группу, соответственно 18% и 15%
4. нематериальные активы: если срок их использования определить не возможно, то устанавливается срок в 10 лет. (Это указ президента РФ от 8.05.96 г. за №685, срок действия 1.01.97 г.)
   1. **Методы расчета амортизационных отчислений.**

Наиболее распространенными являются:

* равномерный метод, размер амортизационных отчислений определяется путем умножения среднегодовой стоимости основных средств на установленную норму амортизации. При этом считается, что физический и моральный износ равновероятны и равномерны (для физического износа это допустить можно, но моральный износ чаще всего наступает неожиданно).
* ускоренный метод, для учета и предотвращения неожиданности от морального износа используется ускоренный метод начисления. Это делается для того, чтобы до наступления морального износа успеть списать (амортизировать) большую часть стоимости оборудования. В этом случае потери от неожиданно наступившего морального износа будут минимальными. Способствует ускорению обновления фондов, т.е. преимущество получает хозяйствующий субъект. Государство освобождает от налогов часть прибыли, которая идет на восстановление фондов. Получается, что ускоренная амортизация по сути дела для предприятия является беспроцентным кредитом.
* равномерно-ускоренный, используется чаще всего в виде двух этапов: на первом этапе это ускоренное начисление (чтобы уйти от морального износа), а на втором -–равномерное списание до полной стоимости оборудования.

Рассмотрим способы амортизации на конкретном примере:

Первоначальная стоимость оборудования 80000 ед., срок полезного использования 6 лет. За этот период будет произведено 5000 ед. продукции. По годам выпуск распределялся следующим образом: 1 год –1200, 2 год –1000, 3 год – 900, 4 год –700, 5 год –600, 6 год – 600.

Рассчитать амортизационные начисления, используя различные способы начисления.

1. Равномерный метод списания На=80000/6=16,7%

Ф1=80000\*0,167=13,360 ед.

Фед ФН =80000

1 2 3 4 5 6 t лет

1. способ списания стоимости по сумме числа лет срока полезного действия. Данный способ является ускоренным, так как в первые года списывается сумма большая, чем в последующие годы.

1+2+3+4+5+6=21 – сумма числа лет

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Года | Доля износа | Сумма износа | Величина износа |
| 1 | 6/21 | 80000\*6/21=22,857 | 28,6 |
| 2 | 5/21 | 19,048 | 23,8 |
| 3 | 4/21 | 15,238 | 19,05 |
| 4 | 3/21 | 11,428 | 14,3 |
| 5 | 2/21 | 7,619 | 9,5 |
| 6 | 1/21 | 3,810 | 4,8 |
| 80000 100% | | | |

Таблица 2.1. Способ списания стоимости по сумме числа лет.

Таким образом, первые три года удается списать 15/21=71,45%, что является несравненным преимуществом метода.

1. Способ уменьшаемого остатка. Сущность этого способа заключается в том, что установленная норма амортизации применяется к остаточной стоимости основных средств на начало года. Произведем расчет исходя из нормы 16,7%.

Таблица 2.2. Способ уменьшаемого остатка.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Года | Остаточная стоимость на начало года | Норма амортизации | Сумма амортизации | Остаточная стоимость на конец года |
| 1 | 80000 | 16,7 | 13360 | 66640 |
| 2 | 66640 | 16,7 | 11129 | 55511 |
| 3 | 55511 | 16,7 | 9270 | 46241 |
| 4 | 46241 | 16,7 | 7722 | 38519 |
| 5 | 38519 | 16,7 | 6433 | 32086 |
| 6 | 32086 | 16,7 | 5358 | 26728 |
| 53272 80000 | | | | |

Вывод: в результате такого расчета значительная часть стоимости оказалась не с амортизированной. Поэтому на практике, чтобы уменьшить часть не с амортизированной стоимости увеличивают норму амортизации, чаще всего в 2 раза.

Таблица 2.3.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Года | Остаточная стоимость на начало года | Норма амортизации | Сумма амортизации | Остаточная стоимость на конец года |
| 1 | 80000 | 33,4 | 26720 | 53280 |
| 2 | 53280 | 33,4 | 17796 | 35486 |
| 3 | 35486 | 33,4 | 11852 | 23632 |
| 4 | 23632 | 33,4 | 7893 | 15739 |
| 5 | 15739 | 33,4 | 5257 | 10482 |
| 6 | 10482 | 33,4 | 3501 | 6981 |
| 73019 80000 | | | | |

В результате такого списания остаточная стоимость в 6981 ед. составила всего 8,7% от первоначальной стоимости. Эту сумму можно считать ликвидационной стоимостью актива основных фондов.

1. Способ списания стоимости пропорционально объему производства.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Года | Объем произведенной продукции | Износ единицы продукции | Готовая сумма износа |
| 1 | 1200 | 16 | 19200 |
| 2 | 1000 | 16 | 16000 |
| 3 | 900 | 16 | 13400 |
| 4 | 700 | 16 | 11200 |
| 5 | 600 | 16 | 9600 |
| 6 | 600 | 16 | 9600 |
| 5000 80000 | | | |

Таблица 2.4. Способ списания стоимости пропорционально объему.

Этот способ рационально применить в том случае, когда известно не время отработки оборудования или фондов, а объем произведенной продукции.

Графическое сравнение методов амортизации

**Ф**

600

500

400

300

200

100

1 2 3 4 5

**Т**

##### Допустим, что после третьего года эксплуатации наступил моральный износ. К этому времени при равномерной амортизации будет списано 250 ед. (500 – 250), а при ускоренной 400 ед., поэтому от морального износа во втором случае составит 100 ед., а в первом 250 ед. Разница между ними называется недоамортизацией.

* 1. **Кругооборот стоимости основных фондов.**

ОФ 1.балансовая стоимость 2. остаточная стоимость ОФ

6.Капитальные 3. Износ

вложения 5.Фонд развития

производства

4.Амортизационный фонд

Источники

Финансирования:

прибыль, АО,

кредит, бюджет,

внебюджетный фонд

рис.2.1.

Начисленные амортизационные отчисления через фонд производственного развития используется на полное восстановление основных фондов. Происходит это в п.6 с помощью которых завершается кругооборот авансированной ранее стоимости. Расширение производства только с помощью амортизационных отчислений невозможно. Для этого требуются привлеченные средства.

**Тема 3. Оборотные средства предприятия.**

**3.1. Сущность и классификация оборотных средств.**

Для осуществления производственного процесса, предприятие нуждается не только в основных, но и в оборотных производственных фондах и фондах обращения. Совокупность денежных средств, вложенных в оборотные производственные фонды и фонды обращения с целью обеспечить непрерывность процесса производства и реализации продукции составляет оборотные средства. Оборотные производственные фонды функционируют в сфере производства и их доля в структуре оборотных средств примерно составляет до 80%. На долю фондов обращения соответственно приходиться около 20%. Соотношение между этими двумя элементами в различных отраслях неодинаково и в конечном счете зависит от длительности производственного процесса, соответственно от уровня производственных запасов и уровня специализации. Оборотные средства проходят последовательно три стадии. На первой стадии, денежная форма превращается в материальную в виде производственных запасов, незавершенного производства; во второй стадии, заготовки приводятся в готовые изделия; на третьей, происходит реализация готовой продукции и превращение оборотных средств в денежную форму. Непрерывность кругооборота достигается за счет пребывания одновременно во всех трех формах. Предприятие будет прибыльным только тогда, когда денежные средства, после реализации готовой продукции, будут больше денежных средств, поступивших в первой стадии. Все сведения об оборотных средствах содержатся во втором разделе актива баланса. Стоимость материалов, сырья, топлива и запасных частей относят на себестоимость выпускаемой продукции.

В состав оборотных фондов входят следующие составляющие:

1. производственные запасы, сырье, материалы, топливо, горючие, покупные полуфабрикаты и т. д. (срок службы менее одного года)
2. незавершенное производство: необработанное сырье, материалы, полуфабрикаты собственного производства, малоценные инструменты и инвентарь
3. расходы, связанные с ближайшей перспективой освоения производства (расходы будущих периодов)
4. прочие оборотные фонды в виде незавершенного производства различных подсобных хозяйств.

В состав фондообращения включают:

1. готовая продукция на складе
2. продукция находиться в пути к потребителю
3. денежные средства на счетах в банках, аккредитивах, ценных бумаг
4. денежные средства в кассе предприятия
5. дебиторская и кредиторская задолженности.

*Расходы будущих периодов –* расходы, которые произведены в данном отчетном периоде, но относятся к будущим отчетным периодам и поэтому включаются в себестоимость будущих отчетных периодов. На этом счете отражаются расходы по освоению новых предприятий: рекультивация земель, ремонт основных фондов, арендная плата и т.д., т.е. все то, что производится неравномерно по периодам.

*Незавершенное производство –* продукция, находящаяся на разных стадиях изготовления.

*Готовая продукция –* продукция с законченным производственным циклом, но не отгруженная.

*Дебиторская задолженность –* все виды задолженности данному предприятию.

* За товар
* По векселям
* Задолженность бюджета
* Работников предприятия
* Дочерних предприятий

*Денежные средства –* находятся в кассе; на расчетном, валютном и прочих счетах. При формировании оборотных средств предприятие использует собственные и привлеченные средства.

Собственные средства могут формироваться из:

* Уставный капитал
* Добавочный капитал
* Резервные фонды
* Нераспределенная прибыль
* Фонды накопления
* Фонды средств социальной сферы
* Целевое финансирование, в том числе поступления из бюджета, из отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов

Заемные средства формируются из:

* Долгосрочных кредитов банков
* Долгосрочных займов
* Краткосрочные кредиты банков
* Коммерческие кредиты
* Инвестиционный налоговый кредит

Могут быть дополнительно привлеченные средства:

* Кредиторская задолженность поставщиков
* Прочие краткосрочные обязательства
* Благотворительные и прочие поступления

*оборотные фонды*

производственные НЗП (деньги,

запасы (сырье, мате - сборочные единицы)

риалы, инструменты)

денежные средства готовая продукция

(на расчетном счете, (машины, оборудование)

счет в банке)

*фонды обращения*

рис.3.1.Кругооборот оборотных средств.

Объединение оборотных фондов и фондов обращения в одном понятии основано на экономической сущности оборотных средств, признанных обеспечить непрерывность всего воспроизводимого процесса, в ходе которого фонды проходят как стадию производства, так и стадию обращения.

*Оборотные средства*

Функциональное оборотные произ - фонды обращения

назначение водственные фонды

Роль в производ. НЗП и расходы готовая продукция: ден. средства

производстве запасы буд. периодов на склад,отгруженная, и сред-ва

но неоплаченная в расчетах

Принцип

организации нормируемые ненормируемые

Источники собственные или заемные

финансирования.

Рис.3.2.Классификация оборотных средств предприятия

Объем оборотных средств должен быть достаточным для производства продукции в необходимом ассортименте и количестве в соответствии с запросами рынка и вместе с тем минимально возможным. Это означает, что объем использованных оборотных средств не должен вести к увеличению дополнительных издержек за счет сверхнормативных запасов. Достаточность оборотных средств устанавливается на основе нормирования по каждому направлению их расходования. На основе определения общего количества товарно-материальных ценностей устанавливается необходимый совокупный объем оборотных средств в денежной форме.

Нормирование оборотных средств включает:

1. нормирование материалов
2. нормирование незавершенного производства
3. нормирование готовой продукции

**3.2. Нормирование оборотных средств.**

При нормировании оборотных средств необходимо учитывать влияние следующих факторов:

1. длительность производственного цикла изготовления основной продукции,
2. согласованность и четкость в работе отдельных цехов,
3. условия снабжения (длительность интервалов поставки, размеры отдельных партий)
4. отдаленность поставщиков от потребителей,
5. скорость перевозок и бесперебойность работы транспорта,
6. время подготовки материалов для запуска производства,
7. периодичность запуска,
8. условия реализации продукции,
9. система и форма расчета, в том, что и скорости обработки доходов.

Нормируются следующие элементы оборотных средств:

1. производственные запасы
2. не завершенное производство
3. расходы будущих периодов
4. готовая продукция на складе
5. денежные средства на хранении в кассе.

Производственными запасами называются материальные ресурсы, находящиеся на предприятии, но не вступившие в производственный процесс. Суммарный норматив оборотных средств в производственных запасах, относящихся к оборотным фондам определяется умножением среднесуточного потребления материальных ресурсов в стоимостном выражении на норму запаса в днях. При этом от назначения запаса различают: транспортный, подготовительный, текущий, страховой и технологический.

Транспортный запас создается на предприятии, на те поставки, по которым возникает разрыв между сроками поступления по платежным документам (1-2 дня).

Подготовительный запас складывается из времени на приемку, складирование, анализ поступивших материалов.

Текущий запас – основной вид запаса, который необходим для бесперебойного обеспечения производства, чаще всего до 50% среднего интервала между поставками.

Страховой (гарантированный) запас определяется по среднему отклонения фактических сроков поставки от плановых или по времени, необходимому для срочного оформления заказа и доставки материальных ресурсов от поставщика к потребителю.

Технологический запас – необходим на время подготовки прибывших материальных ресурсов к производственному потреблению. В ряде случаев создаются и сезонные запасы, вызванные особенностями сезонного характера или условиями завоза.

2. Незавершенное производство. Норматив оборотных средств на незавершенное производство определяется исходя из планового объема товарной продукции по производной себестоимости, длительности цикла изготовления продукции, коэффициента нарастания затрат.

, где (15)

ВП – плановый объем товарной продукции по производственной себестоимости,

ТП – число дней в плановом периоде,

ТЦ – длительность цикла изготовления продукции,

КНЗ – коэффициент нарастания затрат

 (16)

ЗН – начальные затраты

ЗО – последующие затраты

3. нормативные оборотные средства на расходы будущих периодов определяется тремя составляющими: а) Рбн сумма средств вложенных в расход и будущих периодов, на начало планового года; б) Рп - расходы на данный плановый период по смете; в) Рв - расходы, включаемые в себестоимость продукции планового периода по смете затрат на производство.

Нбп= Рбн+Рп+Рв (17)

4. норматив, на готовую продукцию, находящуюся на складе, устанавливается исходя из норматива пребывания готовой продукции на складе.

Каждое предприятие на основе статистических данных устанавливает собственные нормативы с учетом нормативов отрасли. Рассмотрим, как производится нормирование материалов, завершенного производства, нормирование готовой продукции.

**3.2.1. Нормирование материалов.**

Норматив собственных оборотных средства на материалы равен произведению стоимости однодневного расхода и нормы оборотных средств в днях.

Средняя норма оборотных средств на материалы равна средневзвешенной величине от нормы запаса оборотных средств по отдельным видам продукции. В норму включается:

1. прохождение материалов в пути от оплаты счета до прибытия к месту назначения
2. подготовка к производству
3. приемка и складирование
4. пребывание в виде складского запаса
5. пребывание в виде страхового запаса.

Пример:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование материала** | **Время от оплаты счета до прибытия к покупателю** | **Приемка, погрузка, сортировка, складирование** | **Подготовка к производству** | **Текущий складской запас** | **Гарантийный запас** | **Итого норма оборотных средств** |
| ***А*** | 3,2 | 1 | 3 | 20 | 10 | 37,2 |
| ***Б*** | 1 | 1 | - | 7 | - | 9 |
| ***В*** | 4 | 2 | 2 | 30 | 15 | 53 |

Допустим, что плановый расход по А составляет 10 ед.; по Б – 2ед.; по В – 6 ед. Средневзвешенная норма составит:

(37,2х10)+(9х2)+(53х6)

10+2+6 = 39 дней

Затем определим однодневный расход материалов:

18

1. = 0,2 ед.

Поэтому норматив собственных оборотных средств составит:

0,2х39 = 7,8

**3.2.2. Нормирование незавершенного производства.**

Для расчета норматива собственных оборотных средств на не завершение производства необходимо определить норму оборотных средств, длительность производственного цикла, включая в себя время следующих составляющих:

– непосредственный процесс обработки (технологический запас)

– нахождение обработанного изделия у рабочего места (транспортный запас)

– пребывание обработанного изделия между отдельными операциями (оборотный запас)

– пребывание изделия при массовом производстве в виде запаса на случай перебоя (страховой запас).

Например:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование изделия | Период изготовления | Удельный вес изделия в общем объеме по плановой себестоимости |
| А | 30 | 0,4 |
| Б | 6 | 0,45 |
| В | 14 | 0,15 |

Таблица 3.1.

Определим среднюю продолжительность производственного цикла.

30\*0,4 + 6\*0,45 +14\*0,15 = 16,8

Для незавершенного производства вводят коэффициент нарастания затрат. Допустим, в нашем случае общие затраты на квартал составят 46 ед. из них в начале процесса производства 24 ед., а 22 ед. в конце процесса производства. Тогда коэффициент нарастания равен:

Кн= (24+0,5\*22) / (24 + 22) = 0,76

Таким образом, средняя продолжительность производственного цикла с учетом коэффициента нарастания составляет: 16,8\*0,76=12,8

**3.2.3. Нормирование готовой продукции.**

Осуществляется в целях не затоваривания и своевременной отгрузки потребителю. Допустим, что выпуск товаров за квартал составляет 64 ед., норма оборотных средств по готовой продукции 7,7, тогда норматив оборотных средств по готовой продукции составляет: 64/90\*7,7=5,47.

**3.3. Показатели состояния и эффективности использования оборотных средств.**

Состояние оборотных средств, их структура и эффективность их использования являются самой важной задачей менеджера предприятия. При этом особо важное значение для характеристики использования оборотных средств имеют следующие параметры:

1. наличие собственных оборотных средств
2. соотношение между собственными и заемными средствами
3. платежеспособность предприятия
4. ликвидность предприятия
5. оборачиваемость оборотных средств

1) Наличие собственных оборотных средств, их сохранность и соотношение между собственными и заемными средствами оценки характеризует степень финансовой устойчивости предприятия. Для оценки финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта используется коэффициент автономии и коэффициент финансовой устойчивости.

Коэффициент автономии характеризует независимость финансового состояния предприятия от заемных источников и выражается в виде отношения объема собственных средств (акционерный и резервный капитал), к общей сумме источников финансирования. Минимальное значение коэффициента автономии принимается на уровне 0,6, при больших значениях предприятие может покрыть все свои обязательства собственными средствами. Рост этого коэффициента свидетельствует об увеличении степени финансовой независимости и о снижении риска финансовых затруднений.

2) Коэффициент финансовой устойчивости представляет собой соотношение объемов собственных средств и заемных, в том числе кредиторской задолженности и других виды пассивов. Превышение собственных средств над заемными означает, что предприятие обладает достаточным запасом финансовой устойчивости и поэтому относительно независимо от внешних финансовых источников.

3) платежеспособность предприятия определяется его возможностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства. Количественно выражается в виде коэффициента платежеспособности, представляющим собой отношение имеющихся в наличии денежных сумм к сумме срочных платежей на определенную дату или определенный период. Если этот коэффициент больше или равен единице, то фирма платежеспособна.

4) под ликвидностью фирмы понимается ее способность выполнять свои обязательства по задолженности точно в момент наступления срока платежа. Количественно выражается в виде коэффициента ликвидности, который представляет собой отношение суммы денежных средств предприятия (в кассе, на валютном счете, в расчетах, в пути) и ценных бумаг, краткосрочных вложений к краткосрочной задолженности, в том числе и по кредитам. Чем выше этот коэффициент, тем надежнее фирма как потенциальный заемщик. В зависимости от коэффициента ликвидности возможны следующие случаи: а) коэффициент ликвидности больше 1,5 – это кредитоспособный хозяйствующий субъект; б) больше 1, но меньше 1,5 – это ограничено кредитоспособной хозяйствующий субъект; в) меньше1 –некредитоспособный хозяйствующий субъект.

* 5) оборачиваемость оборотных средств характеризуется продолжительностью прохождения оборотными средствами всех стадий производства и обращения. Время, в течении которого оборотные средства находятся в обороте, т.е. последовательно проходят все стадии, составляет период оборота.

Оборачиваемость оборотных средств может быть измерена: а) количеством оборотов за отчетный период (коэффициент оборачиваемости). Рассчитывается как отношение суммы выручки от реализации продукции к среднему объему оборотных средств

Ко= Т / О;

б) продолжительность одного оборота в днях.

Наиболее часто употребляемым способом определения объема оборота (остаток оборота) является:

О = (1/2 О1 + О2 + О3+ …+ ½ Оn) / n – 1

n – число интервалов учета оборотных средств

Таким образом, коэффициент оборачиваемости оборотных средств характеризует размер объема выручки от реализации в расчете на один рубль оборотных средств и по своей сути характеризует фондоотдачу оборотных средств. Рост этого показателя свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств. Коэффициент оборачиваемости одновременно показывает число оборотов оборотных средств за анализируемый период и может быть использован для расчета продолжительности одного оборота оборотных средств

Z = t / Ko; t =(90; 360)-число дней анализируемого периода (квартал или год).

Обратный показатель представляет собой коэффициент загрузки оборотных средств в одном обороте:

 (18)

Таким образом, коэффициент загрузки представляет собой фондоемкость оборотных средств. Оборачиваемость оборотных средств показывает эффективности деятельность хозяйствующего субъекта. Чем быстрее оборачиваются оборотные средства в процессе производства продукции и услуг, тем лучше достигаются результат, так как с помощью одной и той же суммы средств производится и реализуется больше продукции.

**3.4. Факторы ускорения оборачиваемости оборотных средств.**

1. сокращение затрат на единицу продукции,
2. экономия материальных ресурсов,
3. совершенствование техники и технологии
4. ликвидация сверхнормативных остатков незавершенного производства
5. ускорение процесса реализации продукции, в том числе и в расчетов с заказчиками.

**3.5. Лизинговые операции.**

Представляют собой форму долгосрочной аренды, связанной с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества, кроме земельных участков и других природных объектов.

У лизинга много различных форм, рассмотрим принципиальную картину взаимоотношений между участниками лизинговой сделки.

1

Лизингополучатель (арендатор)

Лизингодатель (банк, лизинговая компания)

4

2 3

Предприятие (поставщик предмета лизинга)

1. Заключение договора лизинга.
2. Поставка предмета лизинга.
3. Оплата поставки.
4. Платеж за лизинг имущества.

Дает возможность лизингополучателю:

* Приобрести необходимое имущество без значительных единовременных капитальных затрат
* Частично устранить риск потерь, связанный с моральным износом
* Снизить налогооблагаемую прибыль, так как расходы по лизингу относятся на себестоимость продукции
* возможность более упрощенную форму заключения договора по сравнению с получением кредита (нет необходимости вносить залог и иметь гаранта)

Лизингодатель получает:

* расширенная номенклатура продукции
* обеспечивает возможность реализации этой продукции, продажа которой на других условиях невозможна
* возможность сбора информации о конкурентоспособности своей продукции через заключение договоров
* обеспечивает постоянные контакты с заинтересованным потребителем
* создается возможность реализации большего количества продукции

В РФ лизинговые операции регулируются ГК РФ глава 34 параграф 6 – как финансовая аренда. В плане счетов бухучета лизинг под названием финансовая аренда.

**3.6. Факторинговые операции.**

Есть разновидность торгово-комиссионной деятельности, связанной с кредитованием оборотных средств. Представляет собой взыскание дебиторской задолженности с получателя и является специфической разновидностью краткосрочного кредитования и посреднической деятельности.

Факторинг включает:

1. Взыскание дебиторской задолженности покупателя
2. Предоставление краткосрочного кредита продавцу
3. Освобождение продавца от возможного риска при кредитовании

*Основная цель:* получение средств должника немедленно или в определенный срок. В результате его продавец становится независимым от платежеспособности покупателя.

Осуществляется следующим образом: фактор-банк приобретает у хозяйственного субъекта (продавца) право на взыскание дебиторской задолженности. В течении 2-3 дней перечисляет продавцу от 70 до 90% суммы средств за отгруженную продукцию, после получения платежей от покупателя фактор-банк перечисляет хозяйственному субъекту оставшуюся сумму. Стоимость факторингового обслуживания зависит от финансового положения хозяйственного субъекта, суммы задолженности, процентов за кредит, время пребывания средств в расчетах. Общая сумма оплаты определяется суммой за предоставленный кредит и величины пени, которые были бы начислены за срыв оплаты.

Факторинг внешне очень прост, но имеет ряд проблем, связанных с денежным обращением. В рыночной экономике продукция становится товаром только после перепроверки рынка. При факторинге практически товар рынком не проверяется, а следовательно возникает опасность образования ложных доходов за некачественную и несуществующую продукцию.

**Раздел 3. Трудовые ресурсы предприятия.**

**Тема 1. Кадры предприятий.**

* 1. **Структура и состав кадров.**

Трудовые ресурсы являются основополагающими факторами каждого предприятия. Эффективность их использования является залогом результативной деятельности предприятия и определяет его конкурентоспособность. Из всей совокупности ресурсов предприятия трудовые ресурсы занимают особое место. Это проявляется в следующем:

1. человек вносит жизненный смысл в производственный процесс и не может служить только средством достижения целей организации, он имеет свою цену, как ресурс и предъявляет собственные требования к своему окружению
2. человек лишь от части реализуется на производстве, поэтому его рабочий день определяется ставкой зарплаты
3. каждый человек обладает своими характерными особенностями, поэтому он является не пассивным объектом управления, а проводником самостоятельной линии поведения
4. каждый человек в коллективе организации входит в малые группы, внутри которых люди оказывают значимое влияние друг на друга
5. человек, как правило, целиком не принадлежит предприятию, это необходимо учитывать

Все эти моменты являются составной частью трудовых ресурсов предприятия, входят в понятие *кадры (персонал).*

Трудовой персонал фирмы подразделяется на производственный персонал и персонал, занятый в непроизводственных сферах. Самая многочисленная и основная категория производственного персонала – рабочие предприятия. Это те лица, которые непосредственно заняты в создании товарно-материальных ценностей.

Они подразделяются:

* основные – заняты осуществлением конкретных технологических операций
* вспомогательные - заняты обслуживанием оборудования и рабочих мест в производственных цехах. Они делятся на функциональные группы (транспортные, ремонтные, погрузочные)

Кратко в составе кадров может выделить следующие элементы:

1. руководители – работники, занимающие должность руководителей отдельных операций (мастера, начальники цехов, специалисты и т.д.)
2. служащие, осуществляют подготовку и оформление документации, учет и контроль технических процессов, хозяйственное обслуживание
3. младший обслуживающий персонал занимается уходом за служебным помещением.

Под профессией понимается род трудовой деятельности, требующей определенной подготовки. Квалификация – характеризует меру овладения работниками данной профессии и отражается в тарифных ставках (квалифицированных разрядах). Тарифные разряды – показатели уровня сложности работы. Применительно к трудовой деятельности используется понятие специальность – вид трудовой деятельности в рамках одной профессии.

Кадровый состав предприятия имеет качественные и количественные структурные характеристики, и определяются следующими показателями:

1. списочная и явочная численность работников
2. среднесписочная численность работников за определенный период (квартал, год)
3. удельный вес рабочих в общей численности работников
4. темпы роста численности работников
5. удельный вес служащих и специалистов в общей численности работников
6. текучесть кадров.

Уровень обеспеченности предприятия рабочими определенных профессий, характеризуется в соответствии с фактической численностью рабочих по каждой профессии в отдельной потребности в них в соответствии с производственной программой. Независимо от выполняемой работы к списочному составу относятся все принятые им на постоянную или временную работу, работники, связанные с основной или не основной деятельностью, сроком на один день и более. В списочный состав входят:

1. фактически работающие
2. находящиеся в простое и отсутствующие по каким-либо причинам (если за ними сохраняется зарплата). К таким причинам относят: ежегодные и дополнительные отпуска, находящиесятся в командировке, неоплачиваемые отпуска, или всякие другие командировки, связанные с выполнением государственных или общественных обязанностей.
   1. **Показатели динамики и состава персонала.**

Для каждого предприятия относительное постоянство численности работников является важным фактором обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами. Движение работников в виде увольнения или поступления на работу называется текучестью кадров. Коэффициент движения по увольнению характеризует степень изменения рабочей силы, показывает долю выбывших за отчетный период работников. Коэффициент выражается:

 (20)

ОЧУ – общее число увольнений за определенный период (%)

СЧЗ – среднее число занятых за тот же период (%).

Так как на предприятиях происходят процессы изменений технологического цикла, а в ряде случаев и сокращение производства продукции, и текучесть кадров, увольнение является неизбежным.

, где НУ - неизбежные увольнения (21)

Коэффициент оборота по приему характеризует долю вновь принятых работников за отчетный период по отношению к величине средней численности работников за тот же период:

 (22)

ОЧП – общее число принятых

СЧЗ – среднее число занятых.

Коэффициент текучести кадров определяется отношением числа работников уволенных по собственному желанию, за служебное несоответствие и за нарушение трудовой дисциплины. К среднему числу занятых:

 (23)

На уровень текучести кадров влияют различные факторы, в том числе и кадровая политика предприятия. Для снижения показателей текучести необходимо проводить мероприятия связанные со стимулированием работников. Такими стимулами могут быть материальные и нематериальные. К нематериальным относятся: признание заслуг работника, предоставление ему большой свободы действий, вынесение благодарности и т.д. к материальным стимулам относятся повышение производственных разрядов и повышение оплаты труда.

**1.3. Планирование кадров и их подбор.**

1. 3

2 4

5

7 6 8

9

рис.1.1. Процесс планирования.

1. бизнес план деятельности предприятия,
2. прогноз о будущих потребностях в персонале,
3. информация о наличии персонала,
4. прогноз наличия персонала на перспективный период,
5. определение потребности персонала на перспективу,
6. разработка программы удовлетворения будущих потребностей в кадрах,
7. наем новых работников,
8. перераспределение и высвобождение персонала,
9. организационно технические мероприятия, связанные с перераспределением и высвобождением кадров.

В соответствии с планированием потребностей в персонале осуществляется подбор кадров в соответствии со следующей схемой:

1 → 2 → 3 → 4 → 5 → 7

↑

рис.1.2. 6

1. рассмотрение заявления о найме на работу
2. предварительное собеседование
3. тестирование и оценка
4. медицинский осмотр о состоянии здоровья
5. заключительное собеседование
6. отказ о приеме на работу
7. заключение трудового контракта.

В трудовом контракте должно быть оговорено:

1. место, род деятельности и срок найма на работу
2. режим труда
3. техническая обеспеченность труда
4. оплата труда
5. социальные льготы
6. возможность повышения квалификации
7. порядок рассмотрения трудовых споров
8. ответственность за неисполнение контракта
9. дополнительные условия (испытательный срок, соблюдение коммерческой тайны, предоставление жил. площади, служебного транспорта и т.д.).
   1. **Мотивация труда.**

Мотивация труда является важнейшей составляющей кадровой политики. Людьми управляют самые различные мотивы и наиболее распространенной концепцией является пирамида Маслоу. Эта пирамида представляет собой уровни мотивов поведения индивида. Самым высоким уровня мотива является признание заслуг работника, самоутверждение и самовыражение. Именно эти мотивы и должны быть использованы кадровыми службами для управления рабочей силы. Схема экономических мотивов управления рабочей силой, имеет вид:

1 → 2 → 3 → 4 → 5 → 6 → 7 рис1.3.

1. экономические мотивы
2. рабочая сила
3. рынок труда
4. спрос на труд
5. предложение труда
6. стоимость рабочей силы
7. уровень жизни.

В соответствии с этой схемой определяется равновесное состояние на рынке труда, которая определяет уровень занятости и равновесную заработную плату.

**Тема 2. Производительность труда.**

**2.1. Сущность и значение производительности труда, выработка и трудоемкость.**

Под производительностью труда понимается способность работника произвести за единицу времени определенное количество продукции. В конечном счете производительность труда характеризует эффективность использования затрат и ресурса труда в материальном производстве. Этот показатель может быть определен двояко:

1. Количеством продукции, производимой на единицу рабочего времени.
2. Затратами труда на единицу продукции.

При этом различают производительность труда:

* Живого труда, т.е. затраты рабочего времени в данном производстве на данном предприятии
* Производительность совокупного общественного труда, которая определяется совокупностью живого и общественного труда.

По мере роста НТП доля затрат общественного труда растет, т.к. происходит постоянный рост оснащения работника новыми средствами труда.

Основная тенденция НТП состоит в том, что абсолютная величина затрат живого и общественного труда на единицу продукции сокращалась. Только в этом случае будет рост общественного продукта.

Различают три основных метода измерения производительности труда:

1. натуральный – характеризует количество произведенной продукции в единицу рабочего времени. Имеет ограниченное использование в замкнутых производственных структурах
2. Трудовой – характеризуется отношением нормативных затрат к физическим затратам труда используются ограниченно, так как не везде имеются соответствующие нормативы.
3. Стоимостной – осуществляется с помощью денежной оценки и является самым распространенным.

Уровень производительности труда определяется через два показателя:

1- выработка В = О / Т (24)

Количество продукции произведенной в единицу времени

О - объем продукции, произведенной работником

Т – время, затраченное на производство продукции

2- обратная выработка t = T / O – трудоемкость (25)

трудоемкость – затраты рабочего времени на единицу продукции.

Эти два показателя являются обратными друг другу. Существует несколько разновидностей показателя выработки: а) среднечасовая; б) среднедневная; в) среднемесячная.

Показатель трудоемкости в ряде случаев имеет преимущество перед показателями выработки, так как он отражает прямую связь между изготовляемой продукцией и затратами труда, на эту продукцию. В соответствии с составом затрат включаемых в трудоемкость можно выделить следующие виды трудоемкости:

1. прямая трудоемкость, то есть затраты труда основных и вспомогательных рабочих.
2. Технологическая трудоемкость, то есть затраты труда основных рабочих сдельщиков и повременщиков.
3. Трудоемкость управления производством, то есть затраты управленческого аппарата.
4. Полная трудоемкость, то есть затраты всего производственного персонала.
   1. **Нормирование труда.**

Для правильной организации труда на предприятии и необходимо установить норму труда каждого работника. Различают опытно статистические и аналитические методы нормирования труда. Опытно статистический метод предусматривает знание затрат на технологические операции по размерам предыдущей деятельности. Аналитический метод предполагает изучение настоящего технологического процесса, его исследование и расчет времени на выполнение работы.

Для расчета численности работников на предприятии используются следующие данные:

1. производственная программа
2. нормы затрат труда
3. нормы выработки
4. нормы обслуживания
5. нормы управления
6. нормы численности работников
7. баланс рабочего времени работника
8. коэффициент выполнения норм.

Не зная этих показателей, невозможно рассчитать численность работников предприятия.

Различают следующие нормы труда работника:

1. нормы затрат труда, затраты рабочего времени, установленные для выполнения единицы работы;
2. норма выработки, установленный объем работ, который работник или группа работников соответствующей квалификации должны выполнить в единицу рабочего времени
3. норма обслуживания, количество производственных объектов, которые работник или группа работников соответствующей квалификации должна обслуживать в единицу времени;
4. норма управления, численность работников, которыми должны руководить один руководящий работник.

Нормы труда периодически корректируются на более прогрессивные по согласованию с трудовым коллективом, что оговаривается в совместном согласовании администрации и трудового коллектива. Все работы по нормированию труда осуществляются специалистами лабораторий управления производством. Процесс нормирования труда является дорогостоящим мероприятием, и проводиться с помощью так называемой “фотографии” рабочего дня или (само обследования).

* 1. **Резервы повышения производительности труда.**

1. Повышение технического уровня производства: а) механизация и автоматизация; б) внедрение новых видов оборудования; в) внедрение передовых технологических процессов; г) улучшение конструктивных параметров изделий; д) повышение качества сырья и новых конструктивных материалов.
2. Улучшение организации производства и труда: а) увеличение норм и зон обслуживания; б) уменьшение числа работающих и число не выполняющих нормы; в) улучшение структуры управления; г) механизация учетных и вычислительных работ; д) уменьшение рабочего периода; е) повышение уровня специализации.
3. Изменение структуры производства: а) изменение трудоемкости производственной программы; б) изменение доли покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий; в) увеличение удельного веса новой продукции.
4. Изменение внешних условий функционирования предприятия: а) изменение состава сырья; б) изменение содержания полезных компонентов.

**2.4. Факторы повышения производительности труда.**

Основными факторами повышения производимости труда является:

1. Повышение технологического уровня производства в результате механизации и автоматизации производства, за счет чего происходит прирост производительности труда и снижение численности работающих.
2. Улучшение организации производства за счет расширения зон обслуживания и других факторов. Организации производственных процессов
3. Повышение производительности труда за счет повышения удельного веса согласованных поставок сырья.

Снижение темпов роста производительности труда отрицательно сказывается на всех сторонах производственно-хозяйственной деятельности предприятия и приводит к снижению конкурентоспособности предприятия.

3

2 4

1 5

6

рис.2.1.

1. снижение объемов производства;
2. запаздывание с накоплением капитала и производственных возможностей фирмы;
3. медленный рост (падение) производительности труда;
4. повышение цены продукции;
5. увеличение себестоимости затрат производимой продукции;
6. вялый сбыт и снижение конкурентоспособности предприятия;

Таким образом, снижение производительности труда напрямую влияет на конкурентоспособность предприятия и его положении на рынке.

**Тема 3. Организация оплаты труда.**

* 1. **Принципы организации оплаты труда.**

В современных условиях заработная плата строится на соблюдении следующих принципов:

1. самостоятельность хозяйственной деятельности предприятия, следовательно, самостоятельность в установлении форм, сиситем и размеров оплаты труда,
2. государственное регулирование оплаты труда через установление минимальной заработной платы;
3. дифференциация заработной платы в зависимости от условий производства и района проживания
4. материальная заинтересованность работника в конечном результате труда;
5. стремление обеспечить опережение темпов роста производительности труда над ростом заработной платы;
6. согласование общих условий организации труда с профсоюзами и выработка коллективного договора.

Таблица 3.1. Структура денежных доходов в период перехода к рыночной экономике имеет следующий вид:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Всего денежных доходов | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
| В том числе |  |  |  |  |  |
| Оплата труда | 69,9 | 58,0 | 46,4 | 37,8 | 42,5 |
| Социальные трансферты | 14,0 | 17,2 | 17,4 | 12,8 | 13,1 |
| Доходы от себестоимости | 16,1 | 24,8 | 36,2 | 49,4 | 44,4 |

Как следует из данных, доля оплаты труда сократилась на 27,4% (69,9 –42,5), а доходы от собственности увеличились на 28,3%, при сравнительно постоянных социальных трансфертах. Таким образом, произошло примерно одинаковое изменение оплаты труда и доходов от собственности.

Механизм организации зарплаты определяется:

* тарифной системой – позволят оценить труд с качественных позиций
* нормированием труда – позволяет оценить труд с точки зрения существующих норм расценок
* формой оплаты труда – определяет порядок расчета

При организации оплаты труда предприниматель должен:

• определить форму и системы оплаты труда

• разработать шкалу должностных окладов для каждой категории работающих

• выработать категории и определить размеры доплаты за труд для различного вида работ.

В своих действиях предприниматель ограничен рядом внешних факторов:

* МРОТ, установленный государством
* Условиями договора между предпринимателем и коллективом
* Требованиями профсоюзов

**3.2. Организация оплаты труда.**

В основе организации заработной платы лежит тарифная система и тарифно-квалификационные справочные данные (сборники).

Тарифная система - это совокупность нормативов, необходимых для учета основных различий в труде, связанных с его сложностью и квалификацией работников. Она выполняет следующие функции:

1. устанавливает основные различия в уровне оплаты труда в зависимости от их квалификации, сложности и ответственности выполняемых работ,
2. создает преимущества в оплате труда работников, которые в наибольшей степени определяют научно-технический прогресс.

Основными элементами тарифной системы являются:

* тарифно-квалификационные справочники,
* тарифные ставки оплаты труда рабочих первого разряда
* оклады руководителей, специалистов и прочих служащих
* тарифные сетки
* доплаты и надбавки к тарифным ставкам и окладам

Основные составляющие (тарифно-квалификационные справочники по профессиям) – это сборники профессиональных характеристик, предназначенных для дифференциации работ и работников в зависимости от сложности труда и квалификации работника.

Существует несколько разновидностей справочников:

А) единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС)

Б) квалификационные справочники руководителей

В) квалификационные справочники служащих бюджетной сферы.

Содержание этих справочников представляет собой все многообразие работ и профессий, разделенных на квалификационные группы.

Тарифная ставка представляет собой выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты труда в единицу рабочего времени. Тарифная ставка – это основная исходная величина, определяющая уровень оплаты труда. В основе ее лежит тарифная ставка первого разряда, которая соответствует минимальному размеру оплаты труда (МРОТ).

Тарифная ставка – это совокупность тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. Величина тарифного коэффициента показывает, во сколько раз уровень оплаты труда рабочих данного разряда превышает уровень оплаты труда работ, отнесенных к первому разряду. Дифференциация оплаты труда работников бюджетной сферы осуществляется по 18 разрядов, профессии рабочих с 1 по 8 разряд, служащие, специалисты и руководители со 2 по 18 разряд.

К тарифным ставкам и должностным окладам используют доплаты и надбавки (к тарифу ставок и окладам).

Основные доплаты к тарифным ставкам:

1. за работу в тяжелых и вредных условиях,
2. за работу в выходные и праздничные дни,
3. за повышенную интенсивность труда,
4. за работу в сверхурочное время,
5. за работу в ночное время,
6. несовершеннолетним работникам,
7. за совмещение профессий,
8. за расширение зон обслуживания.

Надбавки выплачиваются за:

1. за высокое профессиональное мастерство,
2. за высокое достижение в труде,
3. за выполнение особо важных работ,
4. различного рода персональной надбавки (устанавливаемые приказом по решению руководства).
5. рабочим, выполняющим работу, ниже присвоенного им разряда
6. бригадирам из числа рабочих, не освобожденным от основной работы

**3.3.Формы и системы оплаты труда.**

Существуют две основных разновидности форм оплаты труда: повременная, сдельная.

Система оплаты.

***Сдельная***

-сдельная индивидуальная,

-коллективно подрядная.

1. простая сдельная
2. сдельно-премиальная
3. косвенно сдельная
4. аккордная
5. сдельно прогрессивная

***Повременная***

1. простая повременная
2. повременно премиальная
3. почасовая
4. поденная (за день)
5. понедельная
6. помесячная

Сдельная оплата не рекомендуется, если ухудшает качество продукции; если нарушает технический режим; если ухудшает качество обслуживания; если нарушает требования техники безопасности.

Повременная применяется при отсутствии возможности повышения выпуска продукции; производственный процесс строго регламентирован; функции работника сводятся к наблюдению за техническим процессом; функционирование поточных и конвейерных линий производится в строго заданном режиме; повышение выпуска продукции приведет к излишнему браку.

Каждое предприятие выбирает свою систему оплаты труда, которая обеспечивала бы членам трудового количества наибольший эффект. Все большее распространение по сравнению с единой тарифной сеткой получила бестарифная система оплаты труда. Основой ее является оплата по фактической отдачи.

Последовательность работ по организации заработной платы на предприятии складывается из трех этапов:

1. Выбор способа формирования основной заработной платы.

1- на основе различных тарифных сеток

I 1 2– на базе единственной тарифной сетки

2 3 – на основе бестарифной системы опла-

3 ты

рис.3.1.

1. Выбор формы оплаты труда.

1 1 – сдельная оплата труда и разновидности

2 2 - повременная и разновидности

2

рис.3.2.

1. Выбор методов стимулирования работника.

3 1 1- традиционные методы (повышение разрядов)

2- разработка новых методов (через различные

2 коэффициенты)

рис.3.3.

**3.4.Фонд оплаты труда.**

Фонд оплаты труда – источник средств, предназначенных для выплат зарплаты и выплат социального характера. Фонд оплаты труда является объектом государственного регулирования и осуществляется в соответствии с постановлениями Госкомстата от 10.07.95г. №89. Складывается из следующих составляющих:

1. заработная плата, начисленная по тарифным ставкам к отработанному времени, окладам или сдельным расценкам
2. натуральная оплата труда
3. надбавки и доплаты
4. выплаты компенсируемого характера
5. выплаты по районным коэффициентам
6. выплаты за работу в выходные и праздничные дни
7. оплаты простое и брака по вине предприятия

**3.5. Современные системы оплаты труда**

Наиболее характерными чертами является:

1. деление зарплаты на основную и дополнительную. Первая часть заработка (80%) выплачивается в соответствии с квалификацией, а вторая часть – различные премиальные выплаты.
2. Оплата труда в соответствии с индивидуальными затратами и в соответствии со следующими элементами: качество труда, экономия материала, компетентность работника, прилежание, активность, надежность
3. Развитие системы участия работника в делах фирмы, осуществляется через акционирование.
4. Развитие аккордно-премиальной системы, в т.ч. через коллективный (бригадный) подряд.

**Раздел 4. Экономические показатели результатов деятельности предприятия.**

**Тема 1. Затраты, издержки, себестоимость продукции.**

* 1. **Сущность затрат производства.**

Деятельность любой фирмы связана с издержками производства. Издержки – это реальные или предположительные затраты финансовых ресурсов предприятия. Издержки в буквальном смысле слова представляют собой совокупность перемещения финансовых средств и относятся или к активам, если способны принести доход в будущем, или к пассивам, если этого не произойдет, и уменьшится прибыль предприятия за отчетный период. Одновременно с понятием издержек употребляется понятие затрат. Затраты характеризуют в денежном выражении объем ресурсов, используемых в определенных целях, и трансформируются в себестоимость продукции (работ, услуг).

Особенность затрат в следующем:

1. затраты определяются использованием ресурсов, при этом отражается, сколько и каких ресурсов израсходовано при производстве с реализации продукции
2. объем использованных ресурсов может быть представлен в натуральных и денежных единицах, но в экономических расчетах наиболее часто денежное выражение затрат
3. трудности в измерении, учете и оценки затрат абсолютно точных методов измерения затрат не существует
4. сложность учета влияния затрат, так как действия многих достаточно противоречивы

Конкретный состав затрат на производство и реализацию продукции как в РФ, так и во всех развитых государствах, законодательство регулируется. Это связано с налоговой системой, которая обязана предусматривать одинаковые для всех предприятий правила исчисления затрат и себестоимости конечной продукции.

* 1. **Классификация затрат по основным признакам.**

Сложность структуры и многообразие процессов формирования затрат, предполагает подразделение их по ряду признаков. В зависимости от целей и методических подходов, различают несколько классификаций затрат.

Таблица 1.1.Классификация затрат.

|  |  |
| --- | --- |
| Признак классификации (группировки затрат) | Элементы классификации |
| 1. экономический элемент (однородный вид затрат независимо от назначения) | * материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов) * затраты на оплату труда * отчисления на социальные нужды * амортизация ОФ * прочие затраты |
| 2. конкулициозная статья (цель затрат) | * сырье и материалы * возвратные отходы (вычитаются) * покупные изделия, полуфабрикаты услуги и работы производственного характера. * топливо и энергия на технологические цели * основная заработная плата производственных рабочих * дополнительная заработная плата производственных рабочих * отчисления на социальные нужды производственных рабочих * общепроизводственные расходы * расходы на подготовку и освоения производства * общехозяйственные расходы * потери от брака * прочие производственные расходы * коммерческие расходы |
| 3. зависимость от объема производства | * переменные (зависящие от объема производства и подразделяемые на пропорциональные, прогрессивные и дигрессивные) * условно – постоянные (независящие или мало зависящие от объемов производства) |
| 4. способ включения в себестоимость | * прямые, непосредственно относимые на себестоимость изделия * косвенные, относимые на себестоимость изделия, пропорционально базе (основной заработной платы производственных рабочих, прямым затратам) |
| 5. состав затрат | * простые (одноэлементные), состоящие из одного элемента затрат * комплексные (сложные), состоящие из нескольких элементов затрат |
| 6. технико-экономическое содержание | * основные затраты * накладные затраты (расходы на обслуживание производства и управление) |
| 7.отношение к процессу производства | * затраты предметов труда * затраты средств труда * затраты живого труда |
| 8. сфера кругооборота средств | * затраты сферы производства (производственные затраты) * затраты сферы обращения (издержки обращения) |
| 9. периодичность возникновения | * единовременные * текущие * периодические |
| 10. охват планированием | * планируемые * не планируемые |
| 11. лимитирование (нормирование) | * лимитируемые постановлением правительством РФ от 1.07.95 года N661 * не лимитируемые |
| 12. степень готовности продукции | * затраты на готовую продукцию (работы, услуги) * затраты в незавершенном производстве |
| 13. объект управления | * затраты в местах их возникновения * затраты в центрах затрат * затрат в центрах ответственности |

Состав затрат включенных в себестоимость продукции по экономическим элементам согласно постановления правительства РФ от 5 августа 1992 года за N552 с учетом изменений 1 июля 1995 года за N661 включает: **1**. Материальные затраты за вычетом стоимости возвратных отходов (в том числе стоимость сырья, материалов, покупных комплектующих работ и услуг производственного характера, выполненных сторонними организациями, топлива и энергии); **2**. Затраты на оплату труда (основные и дополнительные); **3**. Отчисления на социальные нужды (фонд социального страхования, пенсионный фонд, обязательное медицинское страховые, государственный фонд занятости); **4**. Амортизация основных производственных средств; **5**. Прочие затраты (износ по нематериальным активам, арендная плата, обязательные страховательные платежи, проценты по кредитам банков в пределах ставок рефинансирования установленных ЦБ, налоги, включенные в себестоимость, отчисления во внебюджетные фонды, отчисления в ремонтный фонд, оплата услуг сторонних организаций).

В элементе **1** отражается стоимость:

1. Приобретаемых со стороны сырья и материалов.
2. Покупные материалы.
3. Покупные комплектующие изделия.
4. Работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями, не относящимися к основному виду деятельности предприятия.
5. Природное сырье.
6. Энергия электрическая, тепловая, сжатого воздуха и других видов.
7. Покупная энергия всех видов.
8. Стоимость тары и упаковки.

В элементе **2** отражается:

1. Выплата заработной платы за фактически выполняемую работу.
2. Стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты.
3. Выплаты стимулирующего характера (различные премии).
4. Выплаты компенсирующего характера (различные доплаты и надбавки).
5. Стоимость бесплатно предоставляемых услуг, питание и продуктов.
6. Стоимость выдаваемых бесплатно предметов (в том числе фирменная одежда и обслуживание)
7. Выплата за не проработанное на производстве время.
8. Выплаты, обусловленные районным регулированием оплаты труда.
9. Оплата отпусков молодым специалистам.
10. Оплата учебных отпусков учащимся.
11. Оплата время вынужденных прогулов.
12. Доплаты в случае временной утраты трудоспособности до фактического заработка.

В элементе **3** отражается обязательные отчисления по установленным законодательством нормам государственного социального страхования: пенсионный фонд, государственный фонд, фонд обязательного медицинского страхования.

В элементе **4** отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление ОПФ, исходя из балансовой стоимости в соответствующем порядке норм на амортизацию по постановлению Правительства.

К элементу **5** относятся налоги, сборы, платежи, отчисления в страховые фонды и другие обязательные отчисления.

В настоящее время в элементе **4** установлены следующие нормы:

* органам гос.соц.страхования – 5,4 %
* пенсионный фонд – 28 %
* ГФЗН – 2 %
* ФОМС – 4,6 %

Строго закрепленный порядок определения затрат по экономическим элементам объясняется необходимостью строго одинакового методического подхода к начислению затрат для формирования налогооблагаемой базы и одинакового порядка начисления налогов.

Группировка затрат по статьям калькуляции позволяет определить затраты на определенный вид продукции, определить место возникновения этих затрат и тем самым позволить управлять затратами производства. На основании калькуляционных статей можно рассчитать себестоимость в процессе технологического цикла и последовательного определить технологическую, цеховую, производственную, полную (коммерческую) себестоимость.

* 1. **Состав затрат включаемых при калькулировании себестоимости.**

В себестоимость продукции включается следующий комплекс калькуляционных статей затрат. Рассмотрим основные статьи калькуляции.

А. – затраты, связанные с производством продукции:

1. материальные затраты
2. расходы на оплату труда работников, занятых в производственном процессе
3. расходы по контролю производственных процессов.

## Б. – затраты связанные с использованием природных ресурсов.

В. – затраты на подготовку и освоение производства.

Г. – затраты некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии и организации производства.

Д. – затраты, связанные с проведением опытно-конструкторских разработок.

Е. – затраты на обслуживание производственного процесса:

1. по обеспечению производства ресурсами,
2. по поддержанию ОПФ в рабочем состоянии,
3. затраты по организации медицинских учреждений и пунктов на территории организации,
4. затраты по обеспечению противопожарной безопасности.

Ж. – затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности

З. – текущие затраты природоохранительго назначения,

И. – затраты, связанные с управлением производства,

К. – затраты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров,

Л. – затраты, связанные с набором рабочей силы,

М. – затраты связанные с транспортировкой работников к месту работы и обратно,

Н. – дополнительные затраты, связанные с осуществлением доставки работников вахтовым методом

О. – выплаты, предусмотренные законодательством РФ о труде, за не проработанное на производстве (не явочное) время

П. – отчисления в различные фонды,

Р. – затраты на создание резервных фондов предприятия,

С. – затраты на оплату процентов по полученным кредитам банков,

Т. – затраты на оплату процентов по бюджетным ссудам,

У. – затраты, связанные со сбытом продукции,

Ф. – затрата за бесплатно предоставляемые помещения,

Х. – амортизационные отчисления ОПФ,

Ц. – амортизация нематериальных активов,

Ч. – плата за аренду и лизинговые платежи,

Ш. – платежи по обязательным страхования,

Э. – налоги, сборы, платежи и другие обязательные отношения, производимые в соответствии с законом,

Ю. – затраты на проведение сертификации продукции,

Я. – другие виды затрат, включаемые в себестоимость, в соответствии с установленным законодательством порядком

Калькуляционные расходы ведутся на специально подготовленных бланках, в которых находят отражение данные о плановых и фактических расходах. Соответствующий документ называется калькуляцией, а система расчетов – калькулированием. Существует несколько методов калькулирования. Одним из наиболее распространенных методов является нормативный метод, но для его осуществления требуются знания нормативных показателей, базирующихся на предыдущем опыте. Если этих данных нет, то используется аналитический метод. На основе калькуляционных расходов определяется цеховая, производственная и полная себестоимость.

1. Цеховая себестоимость - включает прямые и цеховые косвенные расходы.
2. Общезаводская (производственная) себестоимость – включает, кроме цеховой себестоимости, общезаводские расходы, которые распределяются по видам изготавливаемой продукции пропорционально основной заработной плате основных производственных рабочих.
3. Полная себестоимость – отражает всю стоимость производственных затрат и включает в себя в дополнение к общезаводской себестоимости внепроизводственные (сбытовые) расходы, связанные с реализацией продукции (упаковка, тара, транспортировка и т.д.).
   1. **Себестоимость и ее виды.**
4. сырье и материалы

Прямые расходы

1. покупные изделия и полуфабрикаты

Полная (коммерческая себестоимость)

1. топливо и энергия на технологические цели

Производственная себестоимость

Цеховая себестоимость

1. основная заработная плата производственных рабочих
2. дополнительная заработная плата производственных рабочих
3. отчисления на социальное страхование производственных рабочих

Цеховые косвенные расходы

1. расходы на освоение и подготовку производства
2. расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, включая амортизационные отчисления, а так же затраты на ремонт и обслуживание
3. общецеховые расходы
4. прочие производственные расходы

Общезавод-ские косвенные расходы

1. потери от брака
2. прочие производственные расходы, включая на НИР и ОКР
3. общезаводские расходы
4. внепроизводственные расходы

рис.1.1.Себестоимость.

* 1. **Взаимосвязь элементов затрат и статей калькуляции.**

Перечень статей калькуляции

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| С т а т ь и | **По составу** | | По способу отнесения на с/стоим. | | По объему пр-ва продукции | |
| Простые | комплексные | Прямые | косвенные | пропорцион-ые | Непропорц-ые |
| 1. Сырье и материалы 2. Полуфабрикаты и покупные комплектующие изделия 3. Возвратные отходы 4. Топливо и энергия на технологические цели 5. Основная заработная плата производственных рабочих 6. Дополнительная заработная плата производственных рабочих 7. Отчисления на социальное страхование 8. Расходы на освоение и подготовку производства 9. Износ инструментов и приспособлений 10. Расходы на эксплуатацию и содержание оборудования 11. Цеховые расходы 12. Общезаводские расходы 13. Потери от брака 14. Прочие производственные расходы 15. Внепроизводственные расходы | +  +  +  +  +  +  + | +  +  +  +  +  +  +  + | +  +  +  +  +  +  +  +  +  +  + | +  +  +  + | +  +  +  +  +  +  +  +  +  + | +  +  +  +  + |

В своей хозяйственной деятельности предприятия образовывают себестоимость исходя из статей калькуляции. Точно такая же себестоимость по величине должна получиться исходя из элементов затрат. Связь между ними осуществляется следующим образом:

Таблица 1.2. Полная (коммерческая) себестоимость

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы затрат | Статьи калькуляции. | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1. сырье и материальны покупные изделия, полуфабрикаты | + | + |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. вспомогательные материалы |  |  |  |  |  | + | + | + | + |  |
| 3. заработная плата: основная и дополнительная |  |  |  |  | + | + | + | + | + | + |
| 4. отчисления на социальное страхование |  |  |  |  |  | + | + | + | + | + |
| 5. топливо |  |  | + |  |  | + | + | + | + | + |
| 6. энергия |  |  |  | + |  | + | + | + | + | + |
| 7. амортизация ОПФ |  |  |  |  |  | + | + | + | + | + |

1. сырье и основные материалы

2. покупные изделия и полуфабрикаты

3. топливо для технологических целей

4. энергия для технологических целей

5. основная заработная плата производственных рабочих

6. расходы на подготовку и освоение производства

7. расходы на эксплуатацию и содержание оборудования

8. цеховые расходы

9. общезаводские расходы

10. внепроизводственные расходы

* 1. **Планирование себестоимости.**

На образования себестоимости оказывают влияние изменение производительности труда, изменение норм и цен, изменения объемов производства. Рассмотрим влияние этих факторов.

А) изменение себестоимости в зависимости от изменения производительности труда.

 (26)

Узп – индекс заработной платы

Упт – индекс производительности труда

Iзп  - доля заработной платы с отчислениями на социальные нужды

Б) изменения себестоимости за счет норм и цен

 (27)

*Ун-*индекс норм на материальные ресурсы

*Уц-*индекс цен на материальные ресурсы

*Iн-*доля материальных ресурсов в себестоимости продукции

В) изменение себестоимости в зависимости от изменения объема производства

 (28)

- индекс условно постоянных расходов

- индекс объема производства

- доля условно постоянных расходов себестоимости продукции

Индекс- отношение текушего значения к базовому.

Каждая составляющая берется со своим знаком, в результате ∆С будет ±.

**1.7. Понятие о системе учета затрат «директ – костинг».**

В 50-е годы в связи с усилением конкуренции, усилилась роль управления производством и сформировалась система «директ – костинг». Название происходит от английского выражения direct costing и означает учет прямых затрат. Первоначально так оно и было в классическом варианте. Затем появились различные варианты, позволяющие учитывать прямые расходы и переменные косвенные расходы. Общим для всех модификаций является то, что исчисляется не полная, а частичная себестоимость. За счет этого осуществляется более быстрый текущий контроль и возможности оперативного использования информации. Сравнение расчета полных и частичных затрат приведено в таблице.

Таблица 1.3.Сравнение расчетов полных и частичных затрат.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Характеристика | Расчет полных затрат | Расчет частичных затрат |
| 1. основная цель | Полное покрытие всех затрат и последующая оптимизация чистой прибыли (НЕТТО) | Покрытие переменных затрат и последующая оптимизация прибыли брутто переменных затрат |
| 2. область эффективного применения | Принятие долгосрочных и краткосрочных управленческих решений | Принятие краткосрочных управленческих решений |
| 3. контрольные функции | Обеспечивает контроль связей между производством и реализацией на длительную перспективу | Обеспечивает контроль связей между производством и реализацией в краткосрочном аспекте, позволяет установить нижнюю границу цены |
| 4. точность и трудоемкость | Обеспечивает точный, на трудоемкий и сложный контроль | Обеспечивает оперативный контроль за счет подачи простой сигнальной информации |
| 5. сверх задача | Ориентирует администрацию на получение наилучших результатов | Ориентирует администрацию на поиск оптимальных решений в условиях меняющегося рынка |
| 6. временной аспект | Является основой долгосрочного планирования | Является инструментом текущего управления хозяйственной деятельности |

Таким образом, расчет себестоимости по методу полных затрат и методу частичных затрат производится в различных условиях планирования.

Особенностями системы «директ – костинг» являются:

1. Разделение затрат на постоянные и переменные, а постоянные затраты на полезные и бесполезные. Целью такого разделения является упрощение учета и повышения оперативности получения данных о затратах. На основании разделения затрат строиться зависимость изменения затрат от объема выпуска в виде:

изменение

Z изменение затрат (переменных)

затрат (валовых)

постоянные затраты

X(N)

Степень реагирования издержек производства на изменение объемов производства может быть оценена с помощью коэффициента реагирования затрат.

|  |  |
| --- | --- |
| **K =** | **∆ Z** |
| **∆ N** |

**∆ Z -** ∆ изменения затрат

**∆ N -** ∆ изменения объема выпуска

Для постоянных расходов коэффициент реагирования затрат будет равен 0. Если К > 1, то затраты будут прогрессирующими (объем затрат будет расти быстрее объема выпуска), К=1 – пропорциональные затраты (одинаково изменяются затраты в соответствии с изменением выпуска), 1 > К > 0 – дигрессивные затраты (затраты растут медленнее по сравнению с объемом выпуска).

Все это можно представит на графике.

Z

прогрессивные

расходы пропорциональные расходы

дигрессивные расходы

постоянные расходы

N

Чтобы обеспечить уменьшение себестоимости и увеличение прибыльности предприятия, необходимо выполнить следующие условия: темпы снижения дигрессивных расходов должны превышать темпы роста прогрессивных и пропорциональных расходов.

Важным аспектом анализа расходов по системе Директ-Костинг является их деление на:

а) постоянные и переменные

б) полезные и бесполезные (холостые)

Это является первой особенностью системы.

2. Соединение производственного и финансового учета по системе «директ – костинг», учет и контроль организованы так, что появляется возможность регулярного контроля по схеме «затраты – объем – прибыль». Основная модель данных имеет вид:

А) объем реализации – 1500 ед.

Б) переменные затраты – 1000 ед.

В) маржинальный доход – 500 ед.

Г) постоянные расходы – 300 ед.

Д) прибыль (чистый доход)– 200 ед.

Маржинальный доход представляет собой разность между выручкой от реализации и переменными затратами. С другой стороны, он представляет собой сумму постоянных расходов и чистого дохода

3. Отчет по системе «директ – костинг» представляет собой многостадийный процесс.

4. На основании этого метода разработка методики графического представления и анализа понесенных затрат.

С помощью такой системы можно обеспечить эффективную систему планирования и определять количество продукции и выручки, необходимую для достижения безупречности производства.

Ивал. = Ипост. + Иперем. (29)

Qo – количество продукции для безубыточности производства

TRo – выручка безубыточности

доход, линия дохода P\*Q

затраты

зона прибыльности маржинальный

доход

TRo  0

валовые (общие)

зона убытка издержки

постоянные переменные

издержки издержки

Qo – точка количество единиц

безубыточности продукции

рис.1.2.

**Тема 2. Цена продукции.**

**2.1 Цена как экономическая категория.**

Цена – это денежное выражение стоимости единицы товара (с позиций стоимости и себестоимости). С позиций рынка цена – это сумма денег, за которые покупатель готов купить товар, а производитель – продать.

Для любой коммерческой организации роль цены огромна, так как от уровня цены зависит:

1. величины прибыли
2. конкурентоспособность
3. финансовая устойчивость

Цена как экономическая категория выполняет следующие важные функции.

* Учетная функция, отражает общественно необходимые затраты труда на выпуск и реализацию продукции. Через цену определяются макроэкономические показатели: ВВП, НД, товарооборот и т. д. Таким образом, цена используется для определения эффективности производства, а это в свою очередь служит ориентиром принятия хозяйственных решений.
* Распределительная функция, состоит в том, что через ценообразование государство осуществляет перераспределение национального дохода. Это осуществляется с помощью налогов, которые включаются в себестоимость.
* Рыночная функция, отражает баланс спроса и предложения, по цене можно судить о диспропорциях в сфере производства и обращения, можно судить о состоянии рынка.
* Функция цены как средство рационального размещения производства, осуществляется через перелив капитала в более доходные отрасли.
* Стимулирующая функция, стимулирует через доходы отрасли, способствует банкротству неприбыльных предприятий.

**2.2. Классификация цен.**

Цены классифицируются по следующим основным признакам:

1. по характеру обслуживания: а) оптовые цены на продукцию промышленности; б) закупочные; в) цены на строительную продукцию; г) розничные; д) транспортные тарифы; е) тарифы на платные услуги населению; ж) цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.
2. В зависимости от сферы регулирования: а) свободные цены на основе спроса и предложения; б) договорно-контрактные цены; в) цены в условиях частичной или полной монополизации рынка( принимаются на основе принудительных условий) г) регулируемые цены, устанавливаются под контролем государства или отдельных субъектов. Прямое регулирование цен производится путем их фиксации, предельной величины цены, надбавок, предельного уровня рентабельности. Косвенное регулирование цен осуществляется через изменение налогов и процентных ставок. В соответствии с Указом Президента № 221 от 28.02.95г. определен перечень продукции и услуг, по которым осуществляется государственное регулирование цен.
3. В зависимости от территории: А) единые цены; Б) региональные (зональные);

А. – единые цены устанавливаются на следующие виды продукции: - природный газ (кроме реализуемого населению); - продукция ядерно-топливного цикла; - тепло и электроэнергия, тарифы, на которые устанавливаются федеральной энергетической комиссией; - оборонная продукция; - драгоценные сплавы и материалы; - перевозка грузов на железнодорожном транспорте; - перевозка пассажиров и грузоперевозок на железнодорожном транспорте;

Б. – региональное регулирование на цены: - газ природный реализуемый населению; - электроэнергия и теплоэнергетика населению; - оплата жилья и коммунальные услуги.

1. В зависимости от формирования цены с включением транспортных расходов. различают разные виды франкированных цен. Например: а) цена франко-склад поставщика; б) франко станция отправления; в) франка станция, склад потребителя и т. п.

Система фланкирования показывает, до какого пункта по пути продвижения товара от продавца к покупателю, продавец возмещает транспортные услуги, поэтому они включаются в цену товара.

1. по времени действия: а) твердые, которые не меняются в течении всего срока действия контракта; б) текущие, которые меняются в рамках одного контракта в соответствии с рыночным спросом и предложением; в) сезонные, действующие в определенный период; г) скользящие, которые устанавливаются на изделие с длительным сроком изготовления.

**2.3. Ценовая среда предпринимателя.**

Таблица 2.1.Ценовая система.

### Ценовая система

Ценовая система.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Сфера обслуживания национальной экономики | Степень участия государства в ценообразовании | Стадии ценообразования | Транспортная составляющая в цене | Характер ценовой информации |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 5 | 5 |  | 5 | 5 |
| 6 |
| 7 |

1 столбец:

1. цены оптовые на продукцию промышленности
2. цены закупочные на продукцию сельского хозяйства
3. цены на продукцию строительства
4. тарифы транспорта
5. цены на потребительские товары
6. тарифы на услуги
7. цены внешнеторговые (экспортные, импортные)

2 столбец:

1. цены рыночные
2. цены свободные
3. цены монопольные
4. цены демпинговые
5. цены регулированные (фиксированные, предельные)

3 столбец:

1. цены оптовые, изготовителя
2. цены оптовые, отпускные
3. цены оптовые, закупки
4. цены розничные

4 столбец:

1. цена франко-склад поставщика
2. франко-станция отправления
3. франко-вагон-станция отправления
4. франко-вагон-станция назначения
5. франко-склад потребителя

5 столбец:

1. цены фактических сделок
2. цены аукционные
3. цены биржевые
4. цены справочные
5. ценовые индексы (индивидуальный и свободный)

**2.4.Формирование цены в процессе движения товаров.**

Любая цена включает в себя ряд взаимосвязанных элементов. Соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах, представляют собой структуру цены. Основу цены составляет себестоимость, то есть те издержки, которые несет предприятие при производстве и реализации. Любые предприятия стараются иметь, как можно меньше издержек, чтобы можно было получить больше прибыль. Вторым элементом цены являются налоги, акцизы и НДС, они являются косвенными налогами, которые взимаются с предприятий, но предприятия закладывают их в цену и тем самым перекладывают их в потребителя. Третьим элементом цены являются наценки посреднических операций, куда входит торговая и коммерческая наценка.

Таблица 2.2.Элементы цены.

Элементы цены.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Себестоимость  производства и реализации(работ, услуг). | Прибыль изготовителя | Косвенные налоги | | Посреднические надбавки | | | Торговые надбавки | | |
| акцизы | НДС | Издержки посредника | Прибыль посредника | НДС посредника | Издержки торговли | Прибыль торговли | НДС торговли |

Цены оптовые изгот - ля

Цены оптовые отпускные

Цены оптовые закупки

Цены розничные

Оптовая цена предприятия выступает верхним пределом внутренней цены

1. Цены оптовые изготовителя формируются на стадии производства товара, являются промежуточными, должны компенсировать затраты предприятия на изготовление и реализацию, и обеспечивать планируемую прибыль.
2. Цены оптовые отпускные включают помимо цен изготовителя косвенные налоги (акциз и НДС), обеспечивают начисления косвенных налогов, составляющих важные статьи доходов федерального бюджета.
3. Цены оптовые закупки формируются на стадии посреднических операций, помимо оптовой отпускной цены включают посреднические надбавки (скидки). В российской практике посредническая скидка и надбавка может иметь разные названия, например, снабженческо-сбытовая, комиссионное вознаграждение, комиссионный сбор и т.д.
4. Цены розничные, устанавливаются в сфере розничной торговли. В зависимости от сферы оборота выделяют внутренние цены предприятия (фирмы) и отпускные (оптовые) цены, по которым предприятия реализуют продукцию потребителю. Внутренние цены используются для оборота средств внутри предприятия, являются основным инструментом внутри-хозяйственных отношений. Они должны отвечать следующим требованиям: а) обеспечивать увязку и сопоставимость экономических показателей подразделений и предприятия в целом; б) способствовать совпадению интересов коллективов предприятий и его подразделений; в) обеспечить стимулирующее воздействие на качество работы. Внутренние цены предприятия делятся на следующие виды: а) внутрихозяйственные цены, по которым осуществляют внутренние поставки в цеха, участки внутри одного предприятия; б) внутри-фирменные цены, по ним предприятия, как –юридические лица осуществляют поставки внутри объединения; в) трансфертные цены, которые обслуживают оборот между подразделениями, находящимися в различных регионах.

Таблица 2.3.Оптовая цена.

Оптовая цена предприятия.

## Переменные Прибыль Постоянные

расходы подразделения расходы

#### Внутри хозяйственная Подраз- Фир- Влияние регио- Факторы

цена деления мы нальных факторов рынка

Внутри-фирменная цена

Трансфертная цена

Верхним пределом внутренних цен является отпускная (оптовая) цена предприятия, которая определяется под влиянием региональных факторов и факторов рынка.

.

**2.6. Ценовая политика предприятия, методы установления цен.**

Ценовая политика включает в себя следующие этапы:

1. определение целей предприятия: предприятие наряду с максимизацией прибыли, в зависимости от обстоятельств, может преследовать и другие цели: обеспечение выживаемости, завоевание лидерства, увеличение доли рынка, увеличение объема продаж, максимизации темпов роста.
2. установление характера рынка, то есть определение в первую очередь количества и размер предприятий – конкурентов (есть определение типа конкурентности рынка),
3. анализ покупательского спроса (потребность в товаре, наличие конкурентов, платежеспособность покупателей, потребительские предпочтения или вкусы), определение эластичности спроса.
4. исследование уровня рыночных цен, проводится с помощью сравнительных покупок товаров в различных регионах, одновременно с анализом цен получают представление о сравнительном качестве товаров.
5. анализ издержек, позволяет определить закономерности распределения предельных издержек, определить масштаб производства, обеспечивающий меньшие издержки.

##### Определение цены

## Анализ покупательного сбор исходной анализ производства

спроса информации

исследование уровня цен определение издержек

финансовый анализ стратегический анализ конкуренции

анализ

сегментный анализ оценка государствен-

рынка ного регулирования

выбор методов ценообразования

установление цены

рис.2.1. Формирование политики цен.

* 1. **Методы ценообразования.**

## Делится на три группы:

## Затратные методы: а) полных издержек; б) стандартных издержек; в) прямых издержек.

## Параметрические методы: а) удельной цены; б) метод баллов; в) метод регрессии.

## Рыночные методы: а) метод потребительской оценки (ориентация на спрос); б) метод следования за лидером (ориентация на конкуренцию); в) метод тендерного ценообразования.

Затратные методы ценообразования основаны преимущественно на учете издержек производства, в ценовом методе полных издержек происходит формирование цены на основе всех затрат, которые вне зависимости от происхождения списываются на единицу производимой продукции. Главное достоинство метода-простота начисления, недостаток метода: а) он отражает ориентацию на производство, а не на рыночный спрос; б) ценообразование в таком варианте не позволяет выявить резервы снижения затрат и в полной мере учесть факторы, влияющие на цену.

Таблица 2.4.Затратный метод ценообразования.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Основные элементы цены | Изделия | | |
| А | В | С |
| Прямые издержки всего | 480 | 345 | 460 |
| Сырье и материалы | 240 | 165 | 205 |
| Оплата труда ОПР | 195 | 145 | 140 |
| Прочие прямые издержки | 45 | 35 | 115 |
| Косвенные затраты | 190 | 310 | 350 |
| Итого издержек | 670 | 655 | 810 |
| Прибыль | 100 | 60 | 70 |
| Рентабельность (к затратам) % | 15 | 9 | 8,5 |
| Выручка от реализации | 770 | 715 | 880 |

Ценовой метод стандартных издержек позволяет сформировать цену на основе

расчета затрат по нормам с учетом отклонений фактических затрат от нормативных. Преимуществом данного метода является выявление ”узких мест”, производства чтобы их устранить.

Таблица 2.5.Ценовой метод стандартных издержек.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Основные элементы цены |  | |  | Изделия |  |  | |  |
| А | | | В | | С | | |
| стандарт отклонение | | | стандарт отклонение | | стандарт отклонение | | |
| Прямые издержки- всего в том числе | 500 | +20 | | 350 | +5 | 430 | -30 | |
| Сырье и материалы | 250 | +10 | | 150 | -15 | 200 | -5 | |
| Оплата труда ОПФ | 200 | +5 | | 150 | +5 | 130 | -10 | |
| Прочие прямые издержки | 50 | +5 | | 50 | +15 | 100 | -15 | |
| Косвенные издержки | 200 | +10 | | 300 | -10 | 370 | +20 | |
| Итого издержек | 700 | +30 | | 650 | -5 | 800 | -10 | |
| Прибыль | 70 |  | | 65 |  | 80 |  | |
| Выручка от реализации | 770 |  | | 715 |  | 880 |  | |

Ценовой метод прямых издержек называют так же методом формирования цен по сокращенным затратам. Достоинство этого метода – возможности выявления наиболее выгодных видов продукции.

Таблица 2.6.Ценовой метод прямых издержек.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Основные элементы цены | Изделия | | |
| А | В | С |
| Цена изделия | 770 | 715 | 880 |
| Сырье и материалы | 240 | 165 | 205 |
| Оплата ОПФ | 195 | 145 | 140 |
| Прочие прямые издержки | 45 | 35 | 115 |
| Итого прямых издержек | 480 | 345 | 460 |
| Валовая прибыль | 290 | 370 | 420 |
| Рентабельность | 60 | 107 | 91 |
| Косвенные затраты | 190 | 310 | 350 |

Разновидностью этого метода является метод стандартных прямых издержек, которые сочетает в себе достоинства метода стандартных и прямых затрат.

2) Метод удельной цены: метод формирования цены исходя из одного (главного) параметра качества товара. Он заключается в использовании экспертных оценок значимости параметров товара. Действует следующий алгоритм:

* отбор основных параметров,
* начисление баллов по каждому параметру,
* суммирование баллов по базовому и искомому товару,
* расчет цен, на товары по соотношению суммарных баллов.

Недостатком этого метода является субъективизм при начислении баллов, особая роль принадлежит квалификации эксперта.

Ценовой метод регрессии состоит в определении уравнения регрессии, зависимость цены от величины нескольких параметров, фактически это метод моделирования цены, в этом его преимущество и недостаток, преимущество – наличие взаимных связей в уравнении регрессии; недостаток – сложность аналитического расчета.

3)Метод ценообразования с ориентированный на спрос, предполагает выяснение максимальной прибыли в зависимости от цены, а значит и от спроса.

Таблица 2.7.Метод ценообразования.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Спрос | | Доход Ц\*К | Пост. изд – ки | Передние издержки | Валовые издержки | Прибыль |
| Цена Ц. | Кол-во К. |  |  |  |  |  |
| 0 | 1000 | 0 | 2000 | 5000 | 7000 | -7000 |
| 5 | 800 | 4000 | 2000 | 4000 | 6000 | -2000 |
| 10 | 600 | 6000 | 2000 | 3000 | 5000 | 1000 |
| 15 | 400 | 6000 | 2000 | 2000 | 4000 | 2000 |
| 20 | 200 | 4000 | 2000 | 1000 | 3000 | 1000 |
| 25 | 0 | 0 | 2000 | 0 | 2000 | -2000 |

Средние удельные издержки на единицу продукции составляют 5 ед.

Наибольшую прибыль обеспечивается при цене 15 ед., при этом спрос составляет 400 единиц.

Данная модель дает предоставление о реальных соотношениях между спросом, издержками, доходом и прибылью.

Ценообразование с ориентацией на конкуренцию предполагает знание действий конкурирующих фирм. Экономическим показателем конкурентности фирм является показатель перекрестной эластичности спроса. Допустим, в результате обследования состояния рынка была построена матрица коэффициентов перекрестной эластичности.

Таблица 2.8.Ценообразование с ориентацией на конкуренцию.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Фирма i  Фирма j | | Товарный ассортимент | | | | |
| А1 | А2 | А3 | А4 | А5 |
| Товарный ассортимент | В1 | 1,6 | 0,15 | 1,9 | 0,3 | 0,4 |
| В2 | 6,2 | 0,12 | -0,1 | 0,4 | 0,3 |
| В3 | 6,7 | 0,11 | 0,05 | 0,01 | 0,1 |
| В4 | 3,4 | 0,21 | -3,4 | -3,6 | 1,4 |
| В5 | 2,2 | 0,13 | -3,5 | -3,1 | -0,01 |

Степень взаимозаменяемости товаров тем выше, чем более положительное значение коэффициента перекрестной эластичности. Конкуренция тем жеще, чем более взаимозаменяемыми являются товары. Допустим, что номенклатурная группа предприятий В1-В5 занимает значительно удельный вес в общем объеме j - предприятия. Емунецелесообразно повышать цены на данные товары, т.к. в этом случае произойдет переключение потребительского спроса на товары конкурентов. И наоборот если целью j- предприятия является вытеснения конкурента с рынка ему выгодно снижать цены на товары В1-В5 в результате товар А1 будет заменен товарами группы В.

Для взаимодополняющих товаров (комплементарных) значения коэффициентов перекрестной эластичности отрицательные. Чем больше по абсолютной величине эти значение, тем взаимодополняемость выше. Следовательно, J-му предприятию выгодно будет снижать цены на товары (A3-A4) его конкурента, так как это позволит ему увеличить объем продаж товаров (В4 и В5). И наоборот, I-e предприятие должно следовать стратегии стабилизации цен на товары (A3, A4), с тем, чтобы сократить спрос на товары конкурента. Нулевые значения или близкие к нулю коэффициентов перекрестной эластичности свидетельствуют о независимости товаров и не учитываются при в разработке ценообразования.

Для некоторых рынков, особенно государственных, получило распространение образование цены с помощью – торгов. Их предложения представляются к определенному сроку в запечатанных конвертах. При формировании цены по этому методы надо учить:

1. анализ прошлых предприятий конкурентов
2. анализ нынешних состояний для конкурентов

Занижение цены создает риск упустить потенциальную прибыль, завышение цены может привести к проигрышу торгов.

**2.8. Безубыточность и самоокупаемость.**

Количество продукции, при котором выручка от реализации в точности равна валовым издержкам, называется *точкой безубыточности.*

Точка безубыточности отражает порог прибыльности предприятия, т.е. в конечном счете те затраты, при которых может наступить окупаемость. Чем эти затраты меньше, тем окупаемость быстрее наступит.

Затраты, доход

Доход

Валовые издержки

З0

↓

З1

К1← К0  К

|  |  |
| --- | --- |
| К0 = | И пост |
| Ц – Ипер на ед |

**Тема 3. Прибыль.**

* 1. **Прибыль как показатель эффективности производства.**

Прибыль является важнейшей экономической категории и выполняет определенные функции:

1. Получение прибыли характеризует экономический эффект деятельности предприятия, поэтому прибыль отражает конечный результат эффективности деятельности предприятия.
2. Прибыль обладает стимулирующей функцией, ее содержание состоит в том, что она является одновременно финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия.
3. Прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

*Прибыль* представляет собой часть доходов предприятия, оставшуюся после возмещения затрат, связанных с его деятельностью. При этом различают несколько видов прибыли. Экономисты учитывают в прибыли при ее расчете не только явные издержки, которые учитывают бухгалтера, но и не явные. Бухгалтера учитывают только то, что подлежит строгому учету по бухгалтерским счетам. Поэтому возникает понятие *нормальной прибыли* – это та величина денежных средств, которую получил бы предприниматель, если бы вложил свои средства по другому и получил за это доход. Например: он сдал в аренду своей фирме собственную квартиру, собственный транспорт, включил в оборотные средства собственный капитал; если бы он эти средства вложил в другую фирму, то получил бы за это возмещение средств.

Экономисты и бухгалтера понимают прибыль по-разному, общая схема формирования дохода фирмы может быть представлена в следующем виде:

Таблица 3.1.Прибыль.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Доходы фирмы | | | |
| Экономические издержки | | | Экономическая |
| Пост. издержки | Перем. издержки | Нормальная прибыль | прибыль |
| Бухгалтерские издержки | | Бухгалтерская прибыль | |

* 1. **Виды прибыли.**

В структуре прибыли наибольшая доля приходится на выручку от реализации. Из выручки от реализации продукции возмещается производственные затраты на израсходованные материальные ценности и амортизационные отчисления. Оставшаяся часть – чистая продукция или валовый доход. Исчислив из валового дохода (чистой продукции) заработную плату с учетом отчислений на социальное страхование получим прибыль от реализации. Помимо прибыли от реализации различают балансовую (общую), валовую и чистую прибыль.

Балансовая прибыль включает дополнительную к прибыли от реализации, прибыль подсобных и обслуживающих производств, не связанных непосредственной производительной деятельностью, прибыль от долевого участия в совместных предприятиях, сдачи имущества в аренду, различные дивиденды, а также убытки от прочих хозяйственных операций (долги, пени, штрафы, неустойки и т.д.). Балансовая прибыль учитывает так же прибыль или убытки от реализации излишка ОПФ, сверхнормативные запасы оборотных средств и прочего имущества.

Дополнительно к балансовой прибыли поступают штрафы, пени, которые образуют валовую прибыль. В ряде случаев при отсутствии расчета валовой прибыли базой для налогообложения может быть балансовая прибыль, поэтому, чаще всего и указывается балансовая (валовая) прибыль предприятия.

Из чистой прибыли производятся отчисления:

1. на социальные нужды
2. в резервный фонд
3. на воспроизводство
4. на выплату дивидендов акционерам
5. на проведение НИР и ОКР
6. на финансирование капитальных вложений производственного назначения.

выручка от реализации НДС, акцизы в бюджет

чистая выручка от реали - издержки производства

зации

балансовая прибыль внереализационные доходы

валовая прибыль поступления от реализации имущества.

прибыль, не подлежащая налогооблагаемая прибыль

налогообложению

чистая прибыль льготы по налоги из

налогам прибыли в бюджет

резервный фонд фонд нераспределенная

фонд накопления потребления прибыль

рис.3.1Формирование и использование прибыли предприятия.

Из нераспределенной прибыли производятся отчисления на благотворительные цели. Из балансовой прибыли производятся отчисления: налог на прибыль вносимый в бюджет, штрафы и пени, вносимые в бюджет, другие обязательные платежи в бюджет.

**3.3.Образование балансовой прибыли.**

Состоит из трех основных частей:

1. прибыль от реализации товарной продукции
2. прибыль от прочей реализации
3. сальдо хозяйственной деятельности от внереализованных операций

Прибыль от реализации товарной продукции является преобладающей частью формирования прибыли и составляет в промышленности более 90 %.

Прибыль от прочей реализации состоит из реализации основных средств и другого имущества предприятия, продукция подсобного хозяйства, различных служб, находящаяся на балансе предприятия.

Сальдо хозяйственной деятельности от внереализованный предприятий включает в себя пени, штрафы, неустойки, экономические санкции и другие виды платежей.

Выручка от реализации

НДС акциз себестоимость прибыль прибыль от доходы от вне-

от реализации прочей реализации реализ. деят-ти

нормы расходы на материальные балансовая

оплаты труда оплату труда затраты прибыль

превышение фактич. прибыль не обла - прибыль обла - местный дивиденды на

расх. над норматив. гаемая налогами гаемая налогами налога ценные бумаги

чистая налог на налог на

прибыль прибыль доход

рис.3.2.Образование балансовой прибыли.

* 1. **Планирование прибыли.**

Существует 5 основных направлений увеличения прибыльности бизнеса:

1. увеличение цен на реализуемую продукцию,
2. уменьшение переменных затрат,
3. уменьшение постоянных затрат,
4. увеличение объема продаж,
5. улучшение структуры продаж (желательно, чтобы вся продукция была прибыльной).

Наиболее используемым методом планирования прибыли является метод критического объема производства, который базируется на методологии поиска точки безубыточности. При анализе прибыли по данному методу, прежде всего определяется, каким должен быть минимально допустимый объем производства. Затем, исходя из сложившихся условий определяется объем производства, соответствующей прогнозируемой величины прибыли. Пример: прибыль-2млн., постоянные издержки по выпуску продукции составляет 4млн. ед., переменные издержки на 1 ед. продукции-1000ед. Цена предполагаемая 1500ед. Тогда объем выпуска или количество:

К=П+Nпост \ Ц -Nперем. К=2млн. + 4млн. / 1500-1000 К=12000шт.

**3.5. Распределение прибыли на предприятии.**

Рассмотрим, как самостоятельный хозяйствующий субъект производит распределение прибыли на примере акционерного общества.

Балансовая

прибыль

Прибыль,

облагаемая налогом

Прибыль, не облагаемая налогом

Налог на прибыль

Чистая прибыль

Фонд потребления

Фонд накопления

Резервный фонд

Проценты по акциям

Дивиденды по обыкн. акциям

Дивиденды по привилег. акциям

Премии (тантьема))

Благотворит. цели

Социаль-ные нужды

**Тема 4. Рентабельность.**

* 1. **Понятие рентабельности.**

Для того, чтобы можно было сопоставлять эффективность функционирования предприятий различных масштабов вводится понятие рентабельности. Если прибыльность предприятия отражается в виде абсолютной величины, то рентабельность является относительной величиной (происходит от немецкого слова rentabel – прибыльный).

* 1. **Основные виды рентабельности.**

1. Рентабельность производства.

Представляет собой отношение прибыли к сумме среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.

 (30)

Чем выше значение этого показателя, тем, лучше работает предприятие.

В условиях инфляции на рентабельность производства большое влияние оказывает рост цен на производимую продукцию. За счет этого поднимается рентабельность производства, но это повышение искусственное. Такое благополучие дезинформирует общество, успокаивает его и не способствует развитию производственной базы.

1. Рентабельность продукции.

Представляет собой отношение прибыли к себестоимости, исчисляется по отдельным изделиям и группам. Вся продукция предприятия одновременно рентабельной быть может и не быть, так как товар проходит свой жизненный цикл. Когда он появляется на рынке, то может не обеспечивать рентабельности, когда же он достигнет периода зрелости, то такой товар обязан быть рентабельным. Даже если продукция не будет рентабельной, убирать ее с рынка не всегда рационально, так как затем придется завоевывать эту нишу вновь, но на это потребуется еще большие средства:

**** (31)

3.Рентабельность активов.

** -**Представляет собой отношение прибыли к совокупным активам предприятия (32)

Отношение прибыли к совокупности активов предприятия.

Для того чтобы определить влияние отдельных составляющих, разделим их на отдельные факторы

**** (33)

1 2

Первый фактор представляет собой отношение объема продаж Q и величине активов А и характеризует капиталоотдачу или оборачиваемость, второй фактор представляет долю прибыли в общем объеме продаж. Таким образом, из данной формулы следует, что рентабельность активов зависят от двух составляющих, в зависимости от профиля предприятия. Первая или вторая составляющая является преобладающей.

Такой факторный анализ обеспечивает возможность определения отдельных составляющих.

**4.3.Сводная таблица формирование показателей рентабельности.**

Таблица 3.2.Формирование рентабельности.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Цель расчета | Показатели рентабельности | Направление использования информации |
| 1. определить рентабельность отдельных видов продукции | Рентабельность продукции:  А) прибыль в расчете на единицу продукции / себестоимость единицу продукции \* 100%  Б) прибыль в расчете на единицу продукции / себестоимость единицы продукции – М3 \* 100%  В) прибыль в расчете на единицу продукции / заработная плата производственных рабочих на единицу продукции \*100% | Характеризует прибыльность различных видов продукции, используется в качестве базы для расчета прибыли при определении цен и в аналитическом анализе |
| 2. определить рентабельность реализации (оборота) | Прибыль от реализации продукции / выручку от реализации \*100% | Показывает, какой процент прибыли получает предприятие с одного оборота денежных средств, используется для сравнения и оценки различных видов продукции в целях бизнес-планирования |
| 3. определить отдачу капитала | А) рентабельность активов прибыль / совокупные активы \* 100%  Б) рентабельность текущих активов  прибыль / текущие активы \* 100%  В) рентабельность чистых активов:  прибыль / чистые активы \* 100% | Показатели характеризуют отдачу, которая приходится на 1 рубль соответствующих активов, используются для оценки конкурентоспособности фирм, путем сравнения со среднеотраслевыми показателями |
| 4. оценка прибыльности с точки зрения привлекательности для акционеров | Рентабельность собственного капитала: чистая прибыль / собственный капитал \* 100% | Показывает прибыль, которая приходится на 1 рубль собственного капитала после уплаты процентов за кредит и налогов, то есть прибыли, которая остается в распоряжении акционеров |

* 1. **Формирование обобщенных показателей хозяйственной деятельности предприятия в условиях рыночной экономики.**

***Технико-организационный***

уровень и другие условия производства

1

2

F λ1 A

M λ2

R λ3  ν

7

#### *K*

K = F+E

6

S

S = A+M+ ν

3

### P = N-S

P S P

### N N S

8

9

N K

K N

11

### N=

### F\* λ1= M\*λ2= R\*λ3

5

4

10

##### **P = P \* N**

### K N K

### E<>C

F - ОПФ

N – продукция

λ1= F / N – фондоотдача

А – амортизация

М – материальные затраты

С – источники формирования оборотных средств

R – производственный персонал

ν – оплата труда персонала

S – себестоимость продукции

Р – прибыль

Е – оборотные средства

К – авансированный капитал

λ2= N / M – материалоотдача

λ3= N / R – производительность труда

1 – выражает суть организации производства

2 – средства труда

3 – предметы труда

4 – труд

5 – продукция

6 – себестоимость продукции

7 – капитал фирмы

8 – прибыльность продукции

9 – оборачиваемость капитала

10 – рентабельность капитала

11 – финансовое состояние предприятия

**Раздел 5. Инвестиционная деятельность.**

**Тема 1. Инвестиции предприятия.**

* 1. **Понятие и классификация инвестиций.**

Инвестиции – это вложения в активы предприятия с целью выпуска новой продукции, улучшения качества, увеличение количества продаж и прибыли. Инвестиции предприятия обеспечивают простое и расширенное воспроизводство капитала, создание рабочих мест, прирост заработной платы, увеличение покупательной способности населения, прирост налогов в бюджет. Инвестиции связаны с понятием риска. Если прогноз прибыльности не оправдывается, то это грозит потерей вложенных средств. Понятие инвестиций и капиталовложений тождественны. Термин “капиталовложения” применялся в директивной экономике, термин “инвестиций” используется в рыночной экономике. С экономической точки зрения инвестиции рассчитываются как накопление основного и оборотного капитала. С финансовой точки зрения это замораживание ресурсов сегодня с целью получения доходов в будущем.

Существует большое количество классификаций инвестиций.

1. по натурально – вещественному воплощению: материальные, нематериальные, финансовые,
2. по назначению: прямые, направленные на приобретение основных и оборотных средств; портфельные- для покупки ценных бумаг,
3. по источникам финансирования: собственные и заемные,
4. по происхождению: национальные и иностранные,
5. по целям: получение прибыли, социальные проекты и экологические проекты,
6. по срокам осуществления: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные,
7. по объектам вложения: производственные и непроизводственные,
8. по направлению производственных инвестиций: обновление основного капитала; увеличение оборотного капитала; создание новой продукции повышенного качества.
   1. **Инвестиционная деятельность предприятия.**

Инвестиционная деятельность включает в себя следующие составляющие: инвестиционная стратегия, стратегическое планирование, инвестиционное проектирование, анализ экономических инвестиционных проектов, определение экономической эффективности инвестиционных проектов

*Инвестиционная стратегия -* это выбор пути развития предприятия на длительную перспективу при имеющихся собственных источников финансирования и возможности получения заемных средств, а также прогнозирование объема и рентабельности совокупных активов.

*Стратегическое планирование* предполагает уточнение инвестиционной стратегии в соответствии с планом долгосрочного финансирования инвестиционной деятельности.

*Инвестиционное проектирование* представляет собой разработку бизнес-плана инвестиционного проекта, где четко определены конкретные разделы по осуществлению инвестиционной деятельности.

*Анализ эффективности инвестиционных проектов* состоит из:

1. общеэкономический анализ,
2. технико-экономический анализ,
3. финансовый анализ,

Общеэкономический анализ представляет собой описание благоприятной или неблагоприятной национально-экономической обстановки и критериев народно-хозяйственной значимости инвестиций:

* насыщение национального рынка товарами и услугами с целью формирования конкурентной среды
* создание новых рабочих мест
* увеличение потребительского спроса населения
* увеличение налогооблагаемой базы

# Технико-экономический анализ касается технической части проекта с доказательствами экономического преимущества того или иного технического решения.

Финансовый анализ представляет собой исследование денежных потоков капитальной и текущей стоимости. Капитальная стоимость рассчитывается в проекте баланса в виде активов и пассивов. Текущая стоимость представляет собой выручку от реализации, себестоимость и налоги.

*Определение экономической эффективности* представляет собой расчет экономического эффекта в результате инвестиционной деятельности. Методика расчета должна быть общепринятой с точки зрения международных норм проектирования.

* 1. **Целевые ориентиры участников инвестирования и типы инвесторов.**

В инвестиционном процессе принимают участие различные субъекты: граждане, юридические лица, организации, государство.

Мотивы их участия в этом процессе разнообразны. Среди участников инвестирования можно различать:

* собственник капитала
* кредитор
* наемный работник
* менеджер на предприятии
* все общество в целом

*Собственник капитала* заботится, прежде всего, о рентабельности и о сохранности вложенных средств.

*Кредитор.* Основная конечная цель – возврат кредита в обусловленные сроки.

*Наемный работник* беспокоится о сохранении рабочих мест, безопасности труда и участии в прибыли.

*Менеджер на предприятии* видит основную цель инвестиций – завоевание положения на рынке, престиж предприятия, расширение возможностей предприятия.

*Все общество в целом.* В результате инвестиционной деятельности интересует вопрос налогов и других положительных эффектов.

Типы инвесторов по степени их готовности к инвестиционному риску делятся на следующие группы:

1. консервативный инвестор, ориентирован на надежность вложений с минимальным риском (следовательно, при минимальной доходности),
2. умеренно-агрессивный, ориентирован на защиту инвестиций, обеспечение их безопасности, получение высокой доходности при умеренном риске,
3. агрессивный, ориентирован на высоко рискованные действия, связанные, в основном, с ценными бумагами, его интересует, прежде всего, доходность,
4. опытный, заинтересован в стабильном росте вложенного капитала, высокой ликвидности компании и высокой ее стоимости, ориентирован на обоснованный риск, получая при этом средний, но гарантированный доход,
5. изощренный игрок, стремиться к максимально доходным операциям, даже под угрозой потери капитала.
   1. **Экономический смысл обоснования инвестиций.**

Количественная оценка экономической эффективности инвестиций выражается соотношением прибыли и вложенного капитала. Эта величина называется рентабельностью инвестиционного проектирования. Если рентабельность выше процентной ставки банка, то это говорит о целесообразности инвестиционных вложений, если рентабельность ниже, то целесообразнее положить деньги в банк и получить дивиденды. Существует принципиально 2 подхода к расчету эффективности:

1. **Метод расчета народохозяйственной экономической эффективности.** В этом случае срок окупаемости рассчитывается как частное от деления капитальных вложений (инвестиций) на величину наибольшей прибыли. Здесь периоды вложений и получения прибыли во времени не учитывается. Такой подход дает искаженную картину денежных потоков и поэтому завышенные показатели рентабельности проекта.
2. Для учета временных интервалов используются **методы дисконтирования.** В этом случае денежные потоки учитывают время их поступления. Дисконтированная разница притока и оттока денежных средств за период существования проекта позволяет получить чистую текущую стоимость проекта.

***Пример1:*** определить будущую стоимость капитала компании в 10 млн. руб., вложенных на 5 лет в банк, который имеет процентную ставку 7% годовых.

**К = 10\*(1+0,07)5= 14,025 – наращивание**

Т.о. через 5 лет при таком проценте будет получена стоимость 14.025 млн. руб.

***Пример 2:*** определить сумму первоначального вклада компании, необходимого для получения через 7 лет капитала в размере 3,5 млн. ед. при ставке банка 8%.

**3500 = К(1+0,08)7**

**К = 3500 / (1+0,08) 7 = 2042 – дисконтирование**

***Пример 3:*** инвестор имеет 400 единиц и желает получить через 2 года 1000 ед. Каково должно быть минимальное значение коэффициента дисконтирования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **I = √** | **1000** | **- 1 = 58,1%** |

До недавнего времени при расчете эффективности инвестиций не учитывался временной фактор и процесс дисконтирования денежных сумм. Срок окупаемости при простом методе расчета представлял собой деление капитальных вложений на наибольшую годовую прибыль. Например, стоимость вложений в активы предприятия составила 50 ед. При таком подходе рентабельность составила 100%. Если учесть временной фактор, то получится несколько другой результат. Допустим, что ставка денежных средств составила 20%. Определим денежные потоки во времени.

Таблица 1.1.Определение чистой текущей стоимости.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Года | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Показатели |
| Инвестиции | 50 | строительство | - | - | - |
| Прибыль | - | - | 50 | 50 | 50 |
| Коэффициент дисконтирования | 0,8333 | 0,6944 | 0,5787 | 0,4831 | 0,4016 |
| ЧТС за год | -50 | - | 28,93 | 24,15 | 20,08 |
| ЧТС нараст. Итог | -50 | -50 | -21,07 | +3,08 | +23,16 |

Чистая текущая стоимость равна 23,16.

Таким образом, рентабельность составила:

 (34)

Таким образом, рентабельность с учетом процесса дисконтирования оказалась более чем в 2 раза меньше по сравнению с простым методом расчета, то есть без учета процесса дисконтирования.

Современные методы расчета эффективности длительных инвестиционных проектов осуществляются с учетом временного фактора.

Финансовый профиль проекта будет иметь следующий вид.

23,16

20

10

3,08 t

1 2 3 4 5

-10

-20

-30

-40

-50

срок

-60 возврата

капитала

Как видно из расчетов, огромная роль принадлежит коэффициенту дисконтирования. Именно от величины процентной ставки будет зависеть какую стоимость денежных средств будет представлять чистая текущая стоимость. Выбор процентной ставки является наиболее важной задачей при инвестиционном проектировании. Завышенное значение процентной ставки будет давать заниженное значение ЧТС (чистая текущая стоимость).

* 1. **Методы оценки эффективности инвестиции.**

До настоящего времени часто использовались методы, не показывающие действительной эффективности инвестиционного проектирования.

Это объясняется следующими обстоятельствами:

1. при расчетах не учитывался фактор времени и не осуществлялось дисконтирование денежных сумм;
2. в качестве возвратных денежных потоков учитывалась только прибыль (и не учитывались амортизационные отчисления).

В соответствии с международными требованиями были пересмотрены в отечественной практике методы расчета эффективности инвестиционных проектов. В основе этих методов лежат следующие принципы:

1. в качестве денежных потоков используется сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений;
2. обязательное требование-приведения к настоящей стоимости, как инвестиционного капитала, так и сумма денежных потоков;
3. обязательное осуществление выбора дисконтной ставки для различных инвестиционных проектов с учетом следующих обязательств:

а) необходимо учитывать среднюю, реальную депозитную ставку;

б) учитывать темпы инфляции,

в) учитывать рискованность операций,

г) учитывать ликвидность денежных потоков

Поэтому при сравнении двух инвестиционных проектов с различными уровнями риска должны применяться при дисконтировании различные ставки процента: более высокая ставка должна быть использована по проекту с более высоким уровнем риска. При сравнении двух инвестиционных проектов с различными продолжительностями инвестирования более высокая ставка применяется по проекту с большей продолжительностью реализации.

1. в зависимости от целей оценки инвестиционного проектирования используются различные варианты ставки процента: средняя депозитная, индивидуальная норма доходности, с учетом инфляции норма доходности (рентабельность) по текущей деятельности предприятия.

В соответствии с этими принципами наиболее распространенными методами и расчетами показателей инвестиционного проектирования являются:

* чистый приведенный доход
* индекс доходности
* период окупаемости
* внутренняя норма доходности

Чистый приведенный доход позволяет получить наибольшую обобщенную характеристику результатов инвестирования, то есть конечный эффект в абсолютном значении. Под чистым приведенным доходом понимается разница между приведенными к настоящей стоимости путем дисконтирования суммы денежного потока за период эксплуатации инвестиционного проекта и сумма инвестируемых средств.

ЧПД = ДП – ИС (35)

ДП – денежный поток за весь период эксплуатации инвестиционного проекта;

ИС – сумма инвестируемых средств.

Дисконтная ставка дифференцируется с учетом уровня риска и ликвидности.

Таблица 1.2.Пример расчета дисконтной ставки.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Инвестиционный проект | |
| А | В |
| Объем инвестиционных средств | 7000 | 6700 |
| Период эксплуатации инвестируемых проекта | 2 | 4 |
| Сумма денежного потока | 10000 | 11000 |
| 1 год | 6000 | 2000 |
| 2 год | 4000 | 3000 |
| 3 год | - | 3000 |
| 4 год | - | 3000 |

Для дисконтирования денежных потоков выберем ставку в соответствии с действующей доходностью предприятия, для проекта “А”, допустим, она составит 10%, тогда для проекта В, в связи с более продолжительными сроками реализации она составит большую величину, допустим она 12%.

Таблица 1.3. Расчет настоящей стоимости денежных потоков по двум инвестиционным проектам.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Инвестиционные проекты | | | | | |
| «А» (r = 10%) | | | «В» (r = 12 %) | | |
| Будущая стоимость | дисконтирование | Настоящая стоимость | Будущая стоимость | Дисконтирование | Настоящая стоимость |
| 1 | 6000 | 0,909 | 5454 | 2000 | 0,893 | 1786 |
| 2 | 4000 | 0,826 | 3304 | 3000 | 0,797 | 2391 |
| 3 |  |  |  | 3000 | 0,712 | 2135 |
| 4 |  |  |  | 3000 | 0,636 | 1908 |
|  | 10000 |  | 8758 | 11000 |  | 8221 |

Таким образом, для инвестиционных проектов чистый приведенный доход составит: ЧПДА = 8758 – 7000 = 1758; ЧПДВ = 8221 – 6700

Таким образом, сравнение показывает, сумма по этому показателю проект “А” является более эффективным, что не следует из непосредственного анализа приведенных данных:

по проекту “А” сумма инвестиционных средств больше (7000>6700),а

отдача меньше (10000<11000).

Данный показатель является индикатом эффективности инвестиционного проектирования: если он отрицательный, то это говорит о том, что такой инвестиционный проект должен быть отвергнут.

Индекс доходности.

Расчет этого показателя осуществляется по формуле:

 (35)

ДП – денежный поток в настоящей стоимости

ИС – сумма инвестируемых средств.

Производем расчет на основании приведенных данных :

 (36)  (37)

Таким образом, по этому показателю проект “А” является также более эффективным.

Показатель ИД может быть использован не только для сравнительной оценки, но и в качестве критерия: если значение ИД > 1, то это говорит о эффективности инвестиционного проекта, если ИД <1, то о неэффективном инвестиционном проекте.

Период окупаемости.

Расчет осуществляется в соответствии со следующей формулой:

 (38)

ИС- сумма инвестиционных средств

ДПП – денежный поток за определенный период.

В соответствии с полученными данными определим среднегодовую сумму денежного потока в настоящей стоимости по проекту А и В:

 Тогда период окупаемости составит:

По этому показателю преимущества инвестиционного проекта “А” более очевидны. Эти преимущества стали заметны именно при этом показателе. К недостаткам его можно отнести то, что не учитываются те денежные потоки, которые будут сформированы после периода окупаемости.

Внутренняя норма доходности (ВНД).

Является наиболее сложным показателем и показывает уровень доходности конкретного инвестиционного проекта. Выражается дисконтной ставкой, при которой будущий чистый приведенный доход в процессе дисконтирования будет приведен к нулю.

Используя данные двух проектов, определим по ним ВНД, по проекту А необходимо найти размер дисконтной ставки, при которой настоящая стоимость денежного потока 8758 за два года будет приведена к сумме инвестируемых средств 7000 ед., то есть решить уравнение:

7000 = 8758 / (1+r)2



Для проекта “В”:

6700 = 8221 / (1+r)4



Значение этого показателя определяется чаще всего с помощью математических программ или методом аппроксимации.

Этот показатель наиболее приемлем для сравнительной оценки, так как с его помощью можно получить конкретную ставку процента, обеспечивающую доходность инвестиций.

Проекты с более низким значением полученной ставки процента должны быть отклонены. Все рассмотренные показатели находятся в тесной взаимосвязи между собой. Поэтому при оценки эффективности реальных инвестиций все показатели следует рассматривать в комплексе.

**ЧТС -**  чистая текущая стоимость

**ЧТД -**  чистый текущий доход

**ЧТЦ -**  чистая текущая ценность

NPV

i\* - характеризует переход из положительного качества ЧТС в отрицательное

ЧТД

ЧТЦ

IRR – внутренняя норма доходности

i\*

i

**«Основные стоимостные обобщающие критерии эффективности инвестиций»**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Название критерия** | **Краткое**  **описание** | **Достоинства** | **Недостатки** | **Область использования** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| **1.** | Простая норма прибыли | Средняя за срок жизни объекта чистая бухгалтерская прибыль, отнесенная к средним инвестициям | Простота  Расчетов | Не учитывает возможность пополнения денежных потоков за счет активов и других источников, не приводит денежные средства будущих периодов к настоящей стоимости. | Экспертная оценка приближенного характера |
| **2.** | Срок окупаемости | Средний срок окупаемости инвестиций, является обратным показателем простой нормы прибыли | См. выше | См. выше | См. выше |
| **3.** | Чистый дисконтированный доход | Сумма дисконтных по ставке сравнения чистых потоков денежных средств по объекту инвестиций за срок его жизни, приведенных к началу инвестиционной деятельности | Учитывает за счет процесса дисконтирования будущие доходы, отражает денежные потоки в соответствии с временем и по соответствующим временным периодам | Сложность расчета соотношений денежных потоков | Анализ доходности инвестиций |
| **4.** | Внутренняя норма доходности | Ставка сравнения, при которой чистый дисконтированный доход (ЧДД) будет равен нулю ( i\* ) | См. выше | Трудоемкость расчета и необходимость программируемых средств | См. выше |
| **5.** | Модифицированная внутренняя норма прибыли | Ставка сравнения, при которой ЧДД, рассчитанный как средневзвешенная стоимость капитала за срок жизни объекта, равен нулю | Более точно учитывает стоимость капитала, исходя из портфеля капитала | Сложность расчета, особенно средневзвешенной величины | Анализ доходности |
| **6.** | Рентабельность приведенных инвестиционных затрат | Отношение ЧДД за срок жизни проекта к настоящей величине инвестиционных затрат | Учитывает относительные соотношения затрат и результатов | Сложность расчета | См. выше |

**Тема 2. Инвестиционные риски.**

**2.1. Сущность, содержание и виды рисков.**

Под *риском* понимается возможность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов человеческой деятельности. Как экономическая категория *риск* – это событие, которое может произойти или не произойти, и соответственно возможны 3 экономических результата:

1. Отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток)
2. Положительный (выигрыш, выгода, прибыль)
3. Нулевой (нейтральный)

Экономическая деятельность субъектов предполагает использование различных методов, позволяющих прогнозировать наступление риска, оценивать возможность риска, принимать меры к уменьшению степени риска с помощью различных действий.

Для этого необходимо классифицировать риск на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленной цели.

В зависимости от рисковости операций, риски можно разделить, принципиально, на 2 большие группы:

1. Чистые риски
2. Спекулятивные риски

*Чистые риски*: природно-естественные, экологические, политические, транспортные, часть коммерческих рисков (имущественные, производственные, торговые).

*Коммерческие риски*  состоят из:

* Имущественных – это риски , связанные с вероятностью потерь имущества предприятия по причинам кражи, диверсии, халатности и т.п.
* Производственные – связаны с убытком от остановки производства в связи с гибелью или повреждением основных или оборотных средств, в т.ч. с риском внесения в производство новой техники и технологии
* Торговые – это возможные риски, связанные с задержкой платежей, непоставкой товара и т.п.

*Спекулятивные риски* – финансовые риски, которые являются основной частью коммерческих рисков. Они делятся на 2 составляющих. Одна часть связана с покупательной способностью денег. Вторая – с вложением капитала. Первая составляющая имеет разновидности:

* Инфляционный риск (1)
* Дефляционный риск (2)
* Валютный риск (3)
* Риск ликвидности (4)

**1** и **2.** Означает обесценивание или удорожание денежных средств с точки зрения их покупательной способности. И тот и другой могут нанести ущерб.

**3.** Представляет собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой.

**4.** Это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров, связанных с изменением оценки их качества и потребительской стоимости.

*Инфляционный риск* включает в себя следующие составляющие:

* Риск упущенной выгоды (а)
* Риск снижения доходности (б)
* Риск финансовых потерь (в)

а) Это риск наступления какого-либо финансового ущерба в результате неосуществления какого-либо мероприятия. Например, неполученная прибыль в условиях неосуществления страховки и отсутствия договора хеджирования.

б) Может возникнуть в результате уменьшения процентов по ценным бумагам, портфельным инвестициям, вкладам и кредитам. Включает в себя:

* процентные риски
* кредитные риски

К*процентным рискам* относится опасность кредитных учреждений в результате увеличения процентных ставок, выплачиваемые ими за предоставление средств.

*Кредитные риски* – это опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. К этому риску относится также риск нерасчета с поставщиками в виду дебиторской задолженности.

в) Может быть: - биржевым риском

* риском банкротства
* селективным риском

*Биржевой риск* – это опасность потерь подбиржевых сделок.

*Риск банкротства* – это опасность полной потери собственного капитала и неспособности рассчитаться по взятым на себя обязательствам.

*Селективный риск* – риск неправильного вложения капитала в ценные бумаги, в инвестиционные проекты, неправильное формирование инвестиционного портфеля.

* 1. **Способы оценки степени риска.**

С математической точки зрения, риск оценивается вероятностью наступления потерь на основании статистических данных и может быть рассчитана с достаточной степенью точности. Фактически, задача сводится к определению значений вероятности наступления событий и к выбору из возможных событий самого предпочтительного. Вероятность наступления события может быть определена объективным или субъективным способом.

*Объективный метод* основан на вычислении частоты, с которой происходит данное событие. Например, если при вложении капитала в какое-либо мероприятие прибыль в сумме 25 единиц была получена в 120 случаях из 200, то вероятность получения прибыли составляет 60% (120 / 200).

*Субъективный метод* основан на использовании субъективных критериев, где большая роль принадлежит эксперту.

Степень риска определяется с помощью следующих величин:

1. Среднее ожидаемое значение
2. Изменчивость возможного результата.

*1*. Это обобщенная характеристика и не дает возможность сделать вывод в пользу какого-либо варианта. Поэтому проходится пользоваться методом *2.*

*2.* Характеризует отклонение возможного результата от средней величины. Для этой цели используется дисперсия и среднее квадратическое отклонение.

*Дисперсия* – это средневзвешенное значение из квадратов отклонений действительных результатов от средне ожидаемых:

|  |  |
| --- | --- |
| **2**  **=** | **∑ ( х – х )2 \* n** |
| **∑ n** |

**2**

* дисперсия

**х** – ожидаемое значение

**х –** среднеожидаемая

**n –** число наблюдений

*Среднеквадратическое отклонение* – это величина, которая содержит в себе знак отклонения. Для анализа обычно используется относительная величина, которая называется **коэффициент вариации**. В частном случае может быть получено выражение:

|  |  |
| --- | --- |
| **2**  **=** | **∑ ( х – х )2 \* n** |
| **n** |

С помощью коэффициента вариации можно сравнить изменчивость признаков в процентах от 0 до 100%. Чем больше коэффициент вариации, тем сильнее изменяются признаки. Существует следующая оценка:

* вариация < 10% - слабая изменчивость
* 10–25% - умеренная изменчивость
* свыше 25% - высокая изменчивость

**2.1. Классификация инвестиционных рисков.**

# Для анализа и оценки надежности и доходности инвестиционных решений, требуется учитывать влияние разнообразных рисков, которым они подвержено. Будем называть такие риски инвестиционными или рисками инвестирования. Они делятся на внутренние и внешние инвестиционные риски. Внутренние инвестиционные риски определяются действиями участников инвестирования. Внешние инвестиционные риски определяются состоянием внешней среды. В принципе такое разделение является достаточно условным, так как внутренние и внешние факторы риска взаимозависимы.

А Б В

1 1 1

2 2

3

4

5

рис.2.1. Внутренний инвестиционный риск.

# А – прединвестиционная стадия,

# Б – инвестиционная стадия,

# В – эксплуатационная стадия

# А) 1 – обоснование (выбор неправильной стратегии решения; ошибки в бизнес-плане (правовые, технические, экологические)).

# 2 – проектировочные ошибки и риски (ошибки в выборе технологии и выборе оборудования, нестыковка частей инвестиционного проекта, ухудшение качества продукции, ошибка при планировании, недостатки в координации работ).

# Б) 1 – строительно-монтажные работы (недопоставки материалов и техники, неквалифицированная рабочая сила, труднодоступность объекта, слабое управление)

# В) 1 – сбои в снабжении

# 2 – недостатки в управлении,

# 3 – некачественные ресурсы,

# 4 – неучет внешних факторов,

5 – неудовлетворительная структура финансов.

(для всех стадий жизни инвестиционного проекта)

1 2 3 4 5

рис.2.2.Внешнии инвестиционные риски.

1 – политические риски

2 – военные риски

3 – социальные риски

4 – экономические риски: а) инфляционные; б) процентные; в) валютные; г) конкурентные; д) налоговые.

5 – экологические

6 – форс-мажорные (чрезвычайные).

# **2.2. Способы компенсации последствии инвестиционных рисков.**

# Надежность инвестирования существенно повысится, если все участники инвестиционной деятельности выполняют принятые на себя обязательства и несут ответственность за риски, вызванные собственными действиями или бездействием, последствия которых проявляются ущербом для других участников.

# Резервы Гарантии, Состав и органи - Условия Страхо - Источник и

# поручитель - зационно-правовые договора вание анализ

сво, залоги… формы отношений информации

А Б

1 2 1 2 3 4

материальные а б в г

трудовые

финансовые

информационные

организ. - правовые

рис.2.3.Укрепненная классификация способов компенсации инвестиционных рисков.

# Резервы: 1 – инвестиционные решения;

2 – собственные, заемные и привлеченные.

# 1 – условия поставки

# 2 – условия платежа

# 3 – ответственность сторон

4 – защитные условия

# А – деятельность страховых организаций:

# а - страхование имущества

# б - страхование грузов

# в - страхование ответственности

# г - страхование жизни и здоровья

Б – страхование операций на рынке капитала.В соответствии со способами компенсации последствии инвестиционных рисков разрабатываются требования по учету рисков и способов их реализации по стадиям жизни инвестиционного решения.

Таблица 2.1.ТЭО.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Стадии и этапы жизни инвестиционного проекта | Требования по учету инвестиционного риска | Способы реализации требований |
| 1. предварительная (прединвестиционные исследования и анализ возможностей) | Классификация рисков, присущих инвестиционному решению | Сбор базы данных по родственным проектам, подбор экспертных методов оценки |
| 2. предварительная ТЭО | Расчет показателей доходности и надежности в условиях изменения критических переменных | Произвести расчет условий безубыточности, выявить критические величины, произвести анализ чувствительности инвестиционного проекта по отношению к этим переменным |
| 3. ТЭО | А) произвести расчет показателей доходности и надежности для различных сценариев для развития будущего; Б) произвести выработку стратегии приспособления к изменениям среды;  В) осуществить распределения рисков среди участников;  Г) выработать требования к резервам,  Д) выработать требования к участникам инвестирования. | А) разработать и проанализировать сценарий инвестиций и возможные стратегии поведения; Б) подобрать соответствующие вероятностные методы подсчета реализации инвестиций;  В) произвести расчет финансовой устойчивости, необходимости потенциальных кредитов, объема необходимых резервов;  Г) подготовить необходимые кадры |
| 4. осуществление проектирования | 1.Реализовать рекомендации по обеспечению надежности, сформулированные в ТЭО; 2. выявить критические зоны и запасы надежности для реализации инвестиционного решения | 1.Произвести оптимизацию харак -теристик объекта; 2.Осуществить выработку защитных условий в контракте с проектировщиками |
| 5. материально-техническая подготовка | Подготовить условия выполнения контракта (сроки, цены, защитные оговорки) | Произвести отбор надежных поставщиков, выработать условия страхования, произвести экспертизу поставляемых образцов |
| 6. инвестиционная стадия и строительство | Произвести учет рисков при увеличении сроков строительства и сметной стоимости | Выработать условия страхования имущества и условий расчета с подрядчиками |
| 7. приобретение оборудования | Произвести учет транспортных рисков, выработать условия ответственности поставщиков за невыполнение поставок по срокам | Осуществление страхования ответственности грузов и валютных операций |
| 8. монтаж и пусконаладочные условия | Произвести учет рисков, увеличения сроков и стоимости монтажа | Выработать защитные условия |
| 9. защита окружающей среды | Выработать условия соблюдения экологического законодательства | Осуществляются обязательные меры по недопущению нарушения законодательства |
| 10. эксплуатационные стадии | Выход на проектную мощность, осуществление учетов рисков поставки некачественного сырья, материалов, несоответствие квалификации работников | Осуществить реализацию защитных оговорок контрактов, подготовить квалифицированные кадры |
| 11.этап стационарной работы | Обеспечить требуемую доходность и надежность объекта инвестирования | Осуществить необходимую структуру активов и пассивов, баланса предприятия, обеспечить ликвидность активов, выполнить условия контрактов с покупателями и поставщиками с целью недопущения кредиторской задолженности |

# **Раздел 6. Управление предпринимательской деятельностью.**

# **Тема 1. Основы бизнес - планирования.**

# **основные принципы составления бизнес – плана.**

# Бизнес – план – это документ, на основе которого инвестор или кредитор составляют свое мнение о фирме и принимает решения о предоставлении ей средств, поэтому при составлении бизнес – плана необходимо четко представлять, кому он адресован-кредитору или инвестору. Кредитор, ознакомившись с бизнес – планом хочет убедиться, что данная фирма достаточно надежна, и он сможет получить свой долг, при этом его не будет интересовать общая доходность предприятия, для него самое главное, что этой прибыли достаточно для покрытия долга. У инвестора риск значительно больше и, следовательно, он будет рисковать только в том случае, если убедиться, что у организации прибыль достаточно высокая. Таким образом, кредитор будет анализировать деятельность фирмы с точки зрения ее надежности и устойчивости, а инвестор с точки зрения доходности.

# Вне зависимости от того, на кого ориентирован бизнес – план, он должен быть:

# не громоздким (не более 30-40 страниц)

# должен легко читаться

# должен быть хорошо оформлен

# вспомогательный материал должен быть в приложении

# должен содержать глоссарий (чтобы непосвященный в технические сложности банкир мог быстро ознакомиться с сущностью проблемы)

# Бизнес – план во время его написания помогает экономистам и предпринимателям изложить в законченном виде следующие положения:

# емкость и перспектива развития рынка того товара или услуги, который описывается

# оценить затраты для изготовления и сбыта продукции

# оценить возможную прибыльность проекта

# выявить возможные «узкие» места проекта и «подводные камни» при его осуществлении

# определить те показатели, по которым можно оценить эффективность проекта.

# При составлении бизнес – плана самым главным является новизна предлагаемого товара или услуги. Желательно это подчеркнуть авторскими свидетельствами или патентами. Важным так же является команда менеджеров, так как квалифицированные менеджеры, имеющие хорошую репутацию, внушают доверие инвесторам и кредиторам. При составлении бизнес – плана большая роль принадлежит руководителю проекта (руководителю фирмы). Многие зарубежные инвестиционные фирмы и банки вообще не рассматривают заявки, если бизнес – план был подготовлен консультантами и только подписан руководителем.

# **Техника составления бизнес – плана.**

# Титульный лист: он должен содержать следующую информацию: а) полное официальное название фирмы, под которым она значиться в регистрационных документах; б) адрес фирмы; в) имена и адреса учредителей фирмы; г) суть предлагаемого проекта; д) стоимость проекта; е) дата составления и рассылки бизнес – плана; ж) порядковый номер экземпляров (банкиры и инвесторы во время знакомства с бизнес – планом часто интересуются, кому был направлен этот документ, поэтому к бизнес – плану прилагается список рассылки); з) гриф конфиденциальность документа (он содержит формулировку о том, что все идеи, расчеты и прочий материал является собственностью его составителей и без их письменного согласия не могут быть использованы в каких-либо изданиях).

# Оглавление: каждый бизнес – план должен иметь подробное оглавление с указанием страниц. Это облегчит работу с бизнес – планом и не вызовет раздрожений инвесторов и кредиторов, так как они получают в день их по несколько десятков и тратят на ознакомление минуты, поэтому если при беглом просмотре бизнес – плана их в плане что-нибудь заинтересует, то оглавление может им помочь. Оглавление помогает привлечь внимание к наиболее интересным разделам с точки зрения инвестора (так как они специализируются по направлениям).

# Глоссарий: малопонятные термины, излагаемые в бизнес – плане, могут очень утомить непосвященного читателя, чтобы этого избежать при изложении в бизнес – плане число терминов надо ограничить минимальным количеством и расшифровать их в глоссарий.

# Сопроводительные документы: часто для убедительности приходиться ссылаться на документы: регистрационные свидетельства, устав организации и т. д. Включать их в основной текст нецелесообразно, поэтому их необходимо вносить в приложения под своими номерами.

# Исполнительское резюме: оно должно быть кратким, лаконичным, с минимальным использованием специальных терминов. В нем составители бизнес – плана должны кратко и сжато рассказать о предприятии, о ресурсах, о поставщиках, о клиентах, о рыночных возможностях, о перспективах, о финансовом положении предприятия.

Обычно первоначальный вариант исполнительского резюме пишется вначале написания всего бизнес-плана. Затем, по окончании пишется новый вариант. Затем оба варианта сравнивают и находят оптимальный вариант. При этом исполнительское резюме должно дать ответ на главный вопрос: что получит кредитор или инвестор и каков риск потерь. Если ответ будет получен – результат будет положительным.

# **Функциональная роль основных разделов бизнес – плана.**

# 1. Описание фирмы: а) для кредиторов и инвесторов важно получить как можно больше сведений о фирме; б) должен быть указан статус фирмы, дата, место основания и регистрации, ее владельцы, управляющий аппарат, и все изменения за последние несколько лет.

# 2. Описание бизнеса: а) направление деятельности; б) состояние отрасли; в) положение фирмы в отрасли; г) потребители; д) является бизнес сезонным или круглогодичным; е) ориентирован бизнес на производство дорогих товаров или массовых.

# В результате ознакомления с этим разделом кредиторы и инвесторы должны найти привлекательные стороны бизнеса. Этот раздел дает шанс обратить внимание на наиболее привлекательные стороны фирмы.

# 3. Описание проекта продукции. В этой части необходимо описать конкретные преимущества того, что получит рядовой потребитель в результате приобретения товара. В связи с этим необходимо подчеркнуть уникальность товара или услуги.

# 4. Производственный план. Основной целью является доказать способность фирмы качественно и в срок, произвести товар или услугу. В зависимости от того, на кого ориентирован производственный план, он может быть либо развернутым, либо схематичным.

Степень детализации зависит от сложности технического процесса и должен содержать освящение следующих моментов: а) *технологии производства* – в этом разделе излагается технология изготовления в виде последовательности операций, особенностей производства, возможные затраты и структура этих затрат с местами их появления; б) *внешние факторы*, рассматриваются особенности внешней среды деятельности предприятия: доступ к экономическим ресурсам, поставщики этих ресурсов, потребители продукции, особенности законодательства федерального и местного; в) *риски*, в этом разделе показываются возможные риски данного бизнеса, возможные меры защиты от рисков. В связи с этим желательно приложить расшифрованный перечень рисков с вероятностью появления каждого, ориентировочная оценка убытков от наступления рискованных операций. Здесь же желательно показать организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков; г) *ресурсы* – здесь рассматриваются материальные и людские ресурсы. К материальным ресурсам относятся производственные помещения, транспортные средства, машины и оборудование, сырье и материалы, запасы готовой продукции. В этом же разделе рассматриваются место расположения предприятия, транспортная инфраструктура, производственные площади, количество оборудования. В качестве людских ресурсов для кредиторов представляется анализ управленческого аппарата. Этот раздел раскрывает инвесторам кто стоит за конкретными разделами бизнес-плана. Это очень важный раздел, т.к. успех бизнеса многими инвесторами определяется, прежде всего, умением и мастерством организаторов; д) *менеджеры и владельцы* – в этом разделе отдельно рассматриваются 2 группы. Это активные инвесторы, предоставляющие капитал предприятию, и сотрудники на ключевых постах (директор по производству, маркетингу, кадрам, финансам, юрисконсульты, члены совета директоров); ж) *организационная сфера управления* – рассматриваются вопросы взаимодействия отдельных служб, перечисляются важнейшие функциональные особенности. Если это предприятие малое, то ее структура, хоть и не сложная, но должна быть четко описана; з) *кадровая политика и стратегия* – в этом разделе дается представление о философии кадровой политики, определяется лицо фирмы по вопросу условий подбора и найма персонала, размеры и структура вознаграждения, участие в прибылях и т.п.

5. Маркетинговый план: а) маркетинговая стратегия, излагается планирование и организацию материальных средств в наиболее выгодные и перспективные направления; б) анализ рынка, проводиться анализ состояния рынка, выявляются основные конкуренты. На основе анализа рынка может быть предложен вариант благоприятного или неблагоприятного развития фирмы с определением доли рынка. Соответственно формируются варианты консервативного, оптимистического и пессимистического развития ситуации; в) ценообразование. – рассматриваются вопросы общего подхода фирмы к ценовой политике и ценовая стратегия. Принцип ценообразования зависит к какому виду товара относится предлагаемый фирмой. В этом же разделе желательно представить расчет эластичности товара, что поможет выявить реакцию потребителя на возможное изменение цен. ценовая политика фирмы исходит как из целей фирмы, так и уровня жизни товара. Если товар является лидером и выходит на рынок с гарантированным успехом, то цена может существенно отличаться от общего уровня цены. Естественно может быть получена максимальная прибыль и высокая эффективность всей сделки; г) система продвижения товара, представляет собой оптимальную схему создания каналов сбыта (фирменные магазины, фирмы-посредники, сеть дилеров). Здесь же желательно указать систему организации послепродажного обслуживания, методы организации рекламы, методы формирования общественного мнения; д) послепродажное обслуживание. Должна быть представлена схема организации послепродажного обслуживания, методы формирования общественного мнения, схема гарантийного обслуживания.

# 6 – финансовый план. Является наиболее сложным разделом бизнес – плана, в нем должно быть отображено в финансовых расчетах все то, что было изложено словесно в предыдущих разделах. Финансовый план важен как для потенциальных инвесторов, так и для внутреннего пользования. Основными требованиями при составлении финансового плана являются:

а) оперативные планы (отчеты) за каждый период по каждому товару и рынку;

б) планы-отчеты о доходах и расходах с доказательством того, получает фирма прибыль или убыток;

в) план-отчет о движении денежных средств в процессе производственной деятельности;

г) балансовый отчет;

д) важным элементом финансового плана в настоящее время является анализ убыточности, который может быть проведен либо аналитически, либо графически.

# **Финансовый план инвестиционного проекта.**

# **1.4.1. Показатели финансовой части бизнес – плана.**

# Для ТЭО необходимо иметь следующие исходные данные: а) стоимость инвестиций; б) цена изделия; в) переменные и постоянные издержки; г) производственную программу по годам реализации; д) процентной ставки по кредитам; е) налоговые ставки в соответствии с законодательством.

# Стоимость инвестиций должна быть представлена в виде основного и оборотного капиталов с учетом источников финансирования.

# Цена изделия принимаются для продукции, которая занимает наибольший удельный вес в производственной программе.

# Основные финансовые показатели, рассчитываемые при обосновании инвестиционных проектов (по методологии ЮНИДО, ООН).

# основной, оборотный, собственный и заемный капитал

1. себестоимость одного изделия и всей продукции
2. объем продаж в натуральном и стоимостном выражении
3. финансовые издержки
4. прибыль по изделию и всему объему производства
5. финансовая независимость предприятия
6. рентабельность капитала
7. прибыльность продаж
8. пороговую норму рентабельности
9. чистую текущую стоимость
10. финансовый профиль проекта
11. внутреннюю норму рентабельности
12. точка безубыточности
13. срок возврата капитала
14. поток наличности
15. чувствительность проекта
    * 1. **Основные формулы для ТЭО.**
16. *Рентабельность капитала*

|  |  |
| --- | --- |
| **Прибыль балансовая (чистая прибыль)** | **\* 100%** |
| **Активы** |

1. *Прибыльность продаж*

|  |  |
| --- | --- |
| **Балансовая прибыль (чистая прибыль)** | **\* 100%** |
| **Объем продаж** |

1. *Рентабельность собственного капитала (эффективность проекта)*

|  |  |
| --- | --- |
| **Чистая прибыль** | **\* 100%** |
| **Активы** |

1. *Финансовая независимость*

|  |  |
| --- | --- |
| **Собственный капитал** | **\* 100%** |
| **Активы** |

1. *Точка безубыточности*

|  |  |
| --- | --- |
| **Постоянные затраты** | **\* 100%** |
| **Цена – Переменные затраты на единицу продукции** |

1. *Пороговая норма рентабельности*  **-** устанавливается выше процентной ставки кредитования в 1,5 – 2 раза.
2. *Коэффициент дисконтирования*

|  |  |
| --- | --- |
| **1** | **R -**  пороговая норма рентабельности  **t -** период инвестиций |
| **( 1 + R )t** |

1. *Чистая текущая стоимость (чистая приведенная стоимость и т.д.) –* это дисконтированная разница притока и оттока денежных средств за период формирования проекта (период инвестиций)
2. *Валовая маржа*

**Валовая маржа (выручка от реализации) – переменные затраты (издержки)**

представляет собой доход, получаемый после покрытия постоянных затрат

прибыльность

Ипост.

**а**

Вр

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **а =** | **Ц – Ипер** | **Ц -**  цена за единицу продукции |
| **Ц** |

***Пример 1:*** определим пороговый объем реализации исходя из следующих данных работы предприятия.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| П О К А З А Т Е Л И | Млн. руб. | % |
| 1. Выручка от реализации 2. Переменные затраты 3. Валовая маржа (строка1 – строка2) 4. Постоянные затраты 5. Цена, тыс. руб. за штуку 6. Объем реализации, штук 7. Средние переменные затраты, тыс. руб. на штуку | 586  448  138  120  2100  1000  448 | 100  76  24 |

Порог рентабельности может быть определен как отношение постоянных расходов к величине процента прибыли к выручке от реализации продукции:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Rп =** | **И пост.** | **=** | **120 млн.руб.** | **=** | **500 млн.** |
| **М пр.** | **0,24** |

Запас финансовой прочности будет составлять: **∆ = 586 – 500 = 86 млн. руб.**

**Vпорог=500/2100=238шт**

Графически это можно представить на двух графиках:

Издержки валовые

600

586

500

400 выручка

300

200

100

235

1. 100 150 200 250 300 350 400 450 500

Мв

200

150 138

120

100

50

586

100 200 300 400 500 600 V

1. *Приток наличных денежных средств*

**Объем продаж + ликвидационная стоимость**

**(**при условии прекращения проекта**)**

1. *Отток наличных денежных средств –* **произведенные издержки (без амортизации), собственный капитал, возврат кредита (включая издержки), налоги, обновление основного капитала, прирост оборотного капитала**
2. *Внутренняя норма рентабельности -*  определяется в результате расчета того процента, который обращает ЧТС в ноль. ЧТС

IRR

R

1. *Чувствительность проекта к изменению финансовых исходных данных*

Целью данного анализа является определение степени влияния отдельных факторов на тот показатель, который взят в расчете за основной, чаще всего в качестве такого выбирается внутренняя норма рентабельности,, тогда различные факторы варьируются в пределах ± 40% от номинальных значений. Графически анализ чувствительности проекта может быть выражен в следующем виде:

50 инвестиции

маржа

объем продаж

40

процентная ставка

30

20 постоянные

издержки

10

-40 -30 -20 -10 0 10 20 30 40

о т к л о н е н и я

Из графика следует:

1. В качестве базовой рентабельности выбрано значение 30%
2. Наибольшее влияние оказывает маржа в качестве положительного влияния, нейтральное отношение со стороны процентной ставки и обратное влияние (столь же сильное) со стороны инвестиций
3. Т.о. данная информация позволит ранжировать данные величины с точки зрения влияния на IRR
   * 1. **Таблицы для ТЭО.**

Таблица 1.1.Поток наличных средств(cash flow).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Месяцы (кварталы) | | | |
| 1. приток текущей стоимости:  * объем продаж * прочие поступления |  |  |  |  |
| 1. приток капитальной стоимости:  * собственный капитал * заемные средства * прочие поступления |  |  |  |  |
| 1. отток текущей стоимости:  * себестоимость без амортизации * налоги * прочие платежи |  |  |  |  |
| 1. отток капитальной стоимости:  * вложения в активы * возврат кредитов * прочие платежи |  |  |  |  |
| 5. сальдо потока наличности на начало периода |  |  |  |  |
| 6. сальдо потока наличности на конец периода  1+2-3-45 |  |  |  |  |

Таблица 1.2.Проектно-балансовая ведомость.

|  |  |
| --- | --- |
| Активы | Пассивы |
| 1. основной капитал:  * материальная недвижимость * НМА * прочая недвижимость | 1. собственные средства:  * уставный фонд * прочие резервы |
| 1. оборотный капитал:  * запасы материалов * денежная наличность * прочие текущие активы | 2. заемный капитал:   * долгосрочные займы * краткосрочные займы * прочие текущие пассивы |
| Итого активы: | Итого пассивы: |

Таблица 1.3.Производственные издержки.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Статьи | годы | | |
|  | Переменные издержки |  |  |  |
| 1 | Сырье, материалы, покупные изделия |  |  |  |
| 2 | Оплата труда производственных рабочих |  |  |  |
| 3 | Отчисления на социальные нужды |  |  |  |
|  | Постоянные издержки |  |  |  |
| 4 | Общепроизводственные расходы |  |  |  |
| 5 | Общехозяйственные расходы |  |  |  |
| 6 | Коммерческие издержки |  |  |  |
| 7 | Амортизация |  |  |  |
| 8 | Финансовые издержки |  |  |  |
| 9 | Производственные издержки-всего |  |  |  |

Таблица 1.4.Финансовые издержки.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | годы | | |
| 1 | Долгосрочные кредиты |  |  |  |
| 2 | Возврат кредита |  |  |  |
| 3 | Финансовые издержки |  |  |  |
| 4 | Краткосрочные кредиты |  |  |  |
| 5 | Возврат кредита |  |  |  |
| 6 | Финансовые издержки |  |  |  |
| 7 | Прочие заемные средства |  |  |  |
| 8 | Возврат займа |  |  |  |
| 9 | Комиссионный процент |  |  |  |
|  | Итого: |  |  |  |
| 10 | Возврат кредита (2+5+8) |  |  |  |
| 11 | Финансовые издержки (3+6+9) |  |  |  |
| 12 | Обслуживание кредита (10+12) |  |  |  |

Таблица 1.5.Объем продаж: прибыль и рентабельность.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | Годы | | |
| 1 | Объем продаж |  |  |  |
| 2 | Производственные издержки (с НДС) |  |  |  |
| 3 | Балансовая прибыль (1-2) |  |  |  |
| 4 | Налоги на прибыль |  |  |  |
| 5 | Чистая прибыль (3-4) |  |  |  |
| 6 | Рентабельность капитала,% |  |  |  |
| 7 | Прибыльность продаж,% |  |  |  |
| 8 | Эффективность проекта,% |  |  |  |

## **1.4.4. Финансовая оценка инвестиционного проекта.**

## Из большого количества финансово-экономических показателей нужно выбрать основные и сравнивать их с оптимальными величинами. При этом необходимо учитывать следующее:

## 1. рентабельность капитала должна быть выше, чем аналогичный показатель по предприятию за прошлый год,

## 2. прибыльность продаж должна быть больше, чем у конкурентов,

## 3. эффективность проекта (рентабельность собственного капитала) должна быть выше, чем прецедентная ставка банка по долгосрочным кредитам,

## 4. финансовая независимость должна быть выше 0,5 , т.е. собственных средств должно быть больше, чем заемных,

## 5. срок возврата капитала, рассчитанный по чистой текущей стоимости, меньше нормативного при высокой внутренней норме рентабельности,

## 6. поток наличности по месяцам (кварталам) имеет положительное сальдо,

## 7. точка безубыточности меньше производственной программы и емкости рынка.