

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ**

**КАЗАНСКИЙ (ПРИВОЛЖСКИЙ) ФЕДЕРАЛЬНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ**

**Елабужский институт**

**Факультет экономики и управления**

**Кафедра экономики и менеджмента**



**В.Л. ВАСИЛЬЕВ**

## **ЭКОНОМИКА ФИРМЫ**

**Конспект лекций**

**Казань – 2014**

**Направление:** 080200.62 «Менеджмент»

**Название учебного плана:** «Государственное и муниципальное управление», 2014

**Дисциплина:** «Экономика фирмы» (бакалавриат, 2 курс, осенний семестр, очное обучение)

**Количество часов:** 180 ч. (в том числе: 36 лекции, 54 лабораторные, 90 самостоятельная работа), форма контроля: экзамен.

**Темы:**

1. Фирма как основное звено экономики
2. Основной капитал фирмы
- 3.оборотный капитал фирмы
4. Человеческий капитал фирмы
5. Финансовый капитал фирмы
6. Управление затратами и результатами фирмы

**Аннотация:** Экономика фирмы - это дисциплина, изучающая и раскрывающая социально-экономический и административно-хозяйственный механизм процесса создания необходимых людям материально-вещественных благ с помощью соответствующей организации экономических отношений. В данной дисциплине изучаются внутренняя и внешняя среды функционирования фирмы, ресурсы фирмы, ее инновационная и инвестиционная деятельности. Представленный электронный ресурс покрывает представленные в учебном плане объемы часов по видам учебной нагрузки (лекционная лабораторная, самостоятельная) на 70%.

**Ключевые слова:** Фирма, предприятие, основные и оборотные фонды, человеческие ресурсы, показатели эффективности, прибыль, рентабельность

**Автор курса:** Васильев Владимир Львович, к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента, e-mail: [vasvladlev@mail.ru](mailto:vasvladlev@mail.ru)

**Дата начала эксплуатации:** 1 сентября 2014 года

**URL:** <http://tulpar.kfu.ru/course/view.php?id=1175>

## Оглавление

|                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| Тема 1. Фирма как основное звено экономики                        | 4  |
| Тема 2. Основной капитал фирмы                                    | 19 |
| Тема 3. Оборотный капитал фирмы                                   | 25 |
| Тема 4. Человеческий капитал фирмы                                | 34 |
| Тема 5. Финансовый капитал фирмы                                  | 58 |
| Тема 6. Управление затратами и результатами<br>деятельности фирмы | 69 |
| Информационные источники                                          | 90 |
| Глоссарий                                                         | 92 |
| Вопросы к экзамену                                                | 99 |

## **Тема 1. Фирма как основной элемент экономики**

### **Лекция 1**

**Аннотация:** Данная тема описывает фирму как основной элемент экономики.

**Ключевые слова:** фирма, предприятие, ликвидация предприятия, типы предприятий, формы организации.

#### **Методические рекомендации по изучению темы.**

Вначале необходимо изучить лекционный материал с определениями основных понятий. После этого следует ответить на контрольные вопросы. Ответы нужно оформить отдельным файлом и отправить на проверку преподавателю.

При решении задач, представленных в теме, необходимо опираться на изученный лекционный материал. Решение задач необходимо оформить отдельным файлом и отправить на проверку преподавателю.

#### **Источники информации:**

1. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия – М.: Финансы и статистика, 1996, гл.1. стр. 9-40
2. Экономика предприятия / Под ред. Н.А. Сафронова. - М.: Экономистъ, 2004, гл.2, стр.44-70, гл.3, стр.71-87
3. Экономика предприятия, под ред. Ф.А. Беа.: М., Инфра - М, 2001, гл.1 стр. 3-38
4. Сiao К.К. Управленческая экономика. - М.:Инфра-М., 2000, гл. 2, стр.28-50
5. Экономика предприятия под ред. О.И. Волкова – М.: ИНФРА, 2002, гл.1, стр.8-38

#### **Глоссарий**

**Фирма** – это звено экономической системы, имеющее отличительные черты в виде бренда, товарной продукции, корпоративной культуры, кадрового потенциала, внутренних правил и норм.

**Предприятие** – это учреждение в форме фабрики, шахты, фермы, магазина, которое выполняет одну или несколько специфических функций по производству и распределению разнообразных товаров и услуг.

**Закрытое акционерное общество** — объединение участников, не несущих ответственности по его обязательствам, учрежденное акционерным капиталом строго ограниченного круга лиц.

**Коммандитное товарищество** — объединение участников предпринимательской деятельности (товарищей) с вкладчиками, несущими ответственность в пределах внесенных ими сумм.

**Некоммерческая организация** — добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства и участия в корпоративном процессе удовлетворения уставных потребностей.

**Общество с ограниченной ответственностью** — объединение участников, не несущих ответственности по его обязательствам, учрежденное долевым капиталом одного или нескольких лиц, отвечающих по обязательствам общества.

**Открытое акционерное общество** — объединение участников, не несущих ответственности по его обязательствам, учрежденное свободно вносимым и обращающимся акционерным капиталом.

**Полное товарищество** — договорное участие граждан в предпринимательской деятельности от имени товарищества, с отнесением ответственности на принадлежащее им имущество.

**Социально-экономическая организация** — обособленное объединение людей с целью совместного решения экономических задач.

**Унитарное предприятие** — коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепляемое за ней собственником и используемое для предпринимательства.

### **Вопросы для изучения**

1. Основные определения экономики фирмы.

2. Классификация фирм (предприятий), ее значение и определяющие признаки.
3. Порядок создания и ликвидации предприятий (фирм).
4. Организационно-правовые формы предприятий (фирм).
5. Основные этапы стратегии развития фирмы.

### **Основные определения экономики фирмы**

Предприятие (фирма) является самостоятельным (обособленным) субъектом, что в первую очередь означает свободу в принятии экономических решений. Однако любое решение, касающееся деятельности предприятия, принимается с учетом результатов анализа внутренней и внешней среды.

Внутренняя среда фирмы — это собственная экономика предприятия, охватывающая все составляющие его деятельности; производственные процессы, реализацию продукции, финансовое, материальное и кадровое обеспечение, - систему управления.

Внешняя среда фирмы — это экономическая, правовая и социальная среда, в которой предприятие работает, являясь частью национального хозяйства. Внешняя среда фирмы может быть схематически представлена следующим образом.

Предпринимательский сектор национального хозяйства обычно насчитывает огромное количество фирм, которые для целей экономического анализа группируются по ряду существенных признаков. Наиболее распространенными являются классификации по формам собственности, размерам, характеру деятельности, отраслевой принадлежности, доминирующему фактору производства, правовому статусу.

### **Классификация фирм (предприятий), ее значение и определяющие признаки.**

По формам собственности предприятия подразделяются на:

- частные предприятия, которые могут существовать либо как полностью самостоятельные, независимые фирмы, либо в виде

монополистических объединений и их составных частей. К частным можно отнести и те фирмы, на которых у государства есть доля капитала (но не преобладающая);

- государственные предприятия, под которыми понимаются как чисто государственные, в которых капитал и управление полностью принадлежат государству, так и смешанные, где государство обладает большей частью капитала или играет решающую роль в управлении;

- смешанные предприятия иногда занимают существенное место в экономической жизни страны.

Классификация фирм по характеру деятельности предполагает их деление на производящие материальные блага (потребительские или инвестиционные товары) и услуги.

Данная классификация близка к классификации предприятия по отраслевой принадлежности, которая подразделяет их на промышленные, сельскохозяйственные, торговые, транспортные, банковские, страховые и т.д.

Классификация предприятий по признаку доминирующего фактора производства выделяет трудоемкие, капиталоемкие, материалоемкие, наукоемкие предприятия.

По правовому статусу (организационно-правовым формам) в России различают следующие виды предприятий согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации:

- индивидуальные предприниматели
- хозяйственные товарищества и общества;
- производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- некоммерческие организации (включая потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации и объединения, фонды и др.).

### **Порядок создания и ликвидации предприятий (фирм)**

Образование новых предприятий и расширение действующих определяются такими факторами, как:

- наличие неудовлетворенного спроса на продукцию (услуги);
- наличие ресурсов, необходимых для организации производства продукции;
- уровень развития науки и техники в соответствующей отрасли производства.

Определяющим является спрос на продукцию: если продукция предприятия не будет пользоваться спросом, ему грозит разорение.

При образовании нового предприятия преследуются в основном следующие цели:

1. Увеличение выпуска продукции, в которой нуждаются потребители, и получение дохода за счет ее реализации;
2. Вовлечение в производство незанятого трудоспособного населения и решение тем самым социальной проблемы трудоустройства;
3. Вовлечение в производство имеющихся дополнительных природных ресурсов;
4. Изготовление принципиально новых видов промышленной продукции с использованием передовых достижений науки и техники;
5. Удовлетворение личных интересов отдельных граждан или группы лиц, создающих небольшие предприятия (типа товариществ) для индивидуальной или совместной деятельности.

Создание предприятия (организации) базируется на определенных принципах, регулируемых нормативными актами, гражданским законодательством, законами об отдельных организационно-правовых формах юридических лиц, которые могут функционировать в российской экономике, а также в зависимости от формы собственности на имущество (на праве собственности; праве хозяйственного владения, праве оперативного управления и др.). Необходимость создания предприятия обосновывается экономической целесообразностью, материальными условиями, нужными для учреждения предприятия (организации), а также возможностью выполнения важнейшей общественной функции – производство товаров (выполнение работ и оказание

услуг) в соответствии с потребностями рынка, заказами государства и конкретных потребителей.

Создание нового предприятия (независимо от форм собственности и его будущих собственников - владельцев) проходит, как правило, несколько этапов:

1. Возникновение идеи о создании нового предприятия (организации), необходимого для производства конкретных видов продукции, товаров (работ, услуг);
2. Изучение и определение возможностей использования новых технологий, средств и предметов труда;
3. Изучение рынка, на удовлетворение потребностей которого должно работать предприятие;
4. Подбор поставщиков необходимых факторов производства (сырья, материалов, комплектующих изделий, оборудования, энергетических ресурсов, информации и др.);
5. Подбор соучредителей предприятия (организации);
6. Определение финансовых источников, необходимых для формирования уставного капитала (уставного фонда), нужного для первоначального этапа функционирования предприятия;
7. Разработка учредительных документов и бизнес-плана;
8. Проведение организационных мероприятий по созданию предприятия (организации) в зависимости от организационно-правовой формы и формы собственности;
9. Осуществление государственной регистрации предприятия, по-лучение необходимых счетов в банках;
10. Изготовление печатей, штампов;
11. Постановка на учет в органе государственной налоговой службы, в территориальном органе Пенсионного фонда РФ и др.

Важным документом, предвещающим начало деятельности предприятия, служит бизнес-план, в котором наиболее подробно рассматриваются:

1. Цели и задачи предпринимательской деятельности;
2. Пути и способы достижения поставленных целей;
3. Сроки осуществления;
4. Характеристика предпринимательского продукта (работ и услуг);
5. Конъюнктура рынка и др.

Важное место в процессе создания предприятия имеет, подбор руководящих работников предприятия, специалистов, определение их функций, прав, ответственности, наем на работу других сотрудников, установление форм и методов их стимулирования (мотивации), разработка правил внутреннего распорядка в соответствии с действующим законодательством, формирование условий и подсистем механизма функционирования предприятия.

Прекращение деятельности данного предприятия может быть осуществлено в форме его реорганизации и ликвидации. Под реорганизацией предприятия понимается слияние, присоединение, раз-деление, выделение, преобразование.

Под ликвидацией предприятия как юридического лица понимается его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Юридическое лицо может быть ликвидировано:

1. По решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами;
2. В связи с истечением сроков, на которые создано юридическое лицо;
3. В связи с достижением цели, ради которой было создано юридическое лицо;
4. В случае признания судом недействительной регистрации юридического лица в связи с допущенными при его создании нарушениями закона или иных правовых актов, если эти нарушения носят неустранимый характер;
5. По решению суда в случае осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии) либо деятельности, запрещенной

законом, либо с неоднократным или грубым нарушением закона или иных правовых актов, а также в иных случаях, предусмотренных ГК РФ и другими правовыми актами;

6. Вследствие признания судом юридического лица, являющегося коммерческой организацией, несостоятельным (банкротом), если оно не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, о чем рассказано ниже.

Требования о ликвидации юридического лица по основаниям, указанным в пунктах 1-6, может быть предъявлено в суд государственным органом или органом местного самоуправления, которому законом дано право на предъявление такого требования.

### **Организационно-правовые формы предприятий (фирм)**

Юридическими лицами могут быть коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческие организации в качестве основной цели своей деятельности преследуют извлечение прибыли. Коммерческие организации создаются в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий. Некоммерческие организации могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), благотворительных или иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей уставным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также наращенное в процессе деятельности, принадлежит хозяйственным товариществам или обществам на праве собственности.

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

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются

предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Лицо может быть участником только одного полного товарищества. Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную (ответственность дополнительно к ответственности другого лица, являющегося основным должником.) ответственность своим имуществом по обязанностям товарищества.

Товариществом на вере является товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов). Они несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Вкладчик товарищества на вере имеет право получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на его долю в складочном капитале.

Хозяйственные общества создаются в форме акционерного общества с ограниченной или дополнительной ответственностью.

Акционерным обществом является общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерное общество может быть открытым или закрытым.

Открытым акционерным обществом является общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами. Публичная финансовая (бухгалтерская)

отчетность открытого акционерного общества подлежит обязательной аудиторской проверке.

Закрытым акционерным обществом является общество, акции которого распространяются только среди его учредителей. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Обществом с ограниченной ответственностью является учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Обществом с дополнительной ответственностью является учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом. Это определяется учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Таковы формы организации хозяйственных товариществ и обществ. Следующей формой коммерческой организации являются производственные кооперативы.

Производственным кооперативом (артелью) является добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов. Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на пай его членов в соответствии с уставом кооператива. Уставом кооператива может быть установлено, что определенная часть имущества составляет неделимые фонды, используемые на цели, определенные уставом. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием. Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов.

Наконец, формой коммерческой организации являются государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Унитарным предприятием называется коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепление за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Управляет унитарным предприятием руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным собственником органом и им подотчетен. Унитарное предприятие не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Таковы формы коммерческих организаций в условиях рыночной экономики России. Но, как было уже сказано, предпринимательскую деятельность могут вести и некоммерческие организации. Рассмотрим формы таких организаций.

Потребительским кооперативом является добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Доходы,

полученные потребительским кооперативом от предпринимательской деятельности, осуществляемой кооперативом в соответствии с законом и уставом, распределяются между его членами. Члены кооператива обязаны в течение трех месяцев после утверждения ежегодного отчета покрыть образовавшиеся убытки путем дополнительных взносов. Члены кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам и в делах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов.

Фондом является не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и/или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующих социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Имущество, переданное фонду его учредителями, является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей.

Учреждением является организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично. Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник соответствующего имущества. Особенности правового положения отдельных видов государственных и иных учреждений определяются законом и иными правовыми актами.

Коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями. Если по решению участников на ассоциацию (союз) возлагается ведение предпринимательской деятельности, такая ассоциация преобразуется в хозяйственное общество или товарищество либо может создать

для осуществления предпринимательской деятельности хозяйственное общество или участвовать в таком обществе.

Общественные и иные некоммерческие организации, в том числе учреждения, могут добровольно объединяться в ассоциации (союзы) этих организаций. Ассоциация некоммерческих организаций является некоммерческой организацией. Члены ассоциации сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Ассоциация не отвечает по обязательствам своих членов. Члены ассоциации несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и в порядке, предусмотренными учредительными документами ассоциации.

Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, за исключением казенного предприятия, а также юридическое лицо, действующее в форме потребительского кооператива либо благотворительного фонда, по решению суда может быть признано несостоятельным банкротом, если оно не в состоянии удовлетворить требованиям кредиторов. Организация может совместно с кредиторами принять решение об объявлении, о своем банкротстве и о добровольной ликвидации.

Обилие организационно-правовых форм создано государством специально. Каждая из форм предусматривает свое налогообложение, возможность или нет осуществлять открытое привлечение капитала, полную или частичную ответственность по долгам, возможность в коммерческих целях скрыть собственника того или иного предприятия.

### **Основные этапы стратегии развития фирмы**

Разработка стратегии и ее реализация осуществляются в рамках пяти крупных этапов, каждый из которых в свою очередь состоит из ряда шагов.

Основными этапами разработки и реализации стратегии являются:

- анализ внешней и внутренней среды организации,
- определение видения, миссии, целей организации,
- формирование альтернатив и выбор стратегии,
- реализация стратегии,

- оценка и контроль исполнения стратегии.

Анализ среды является исходным этапом в стратегическом менеджменте, его пусковым механизмом. На этом этапе выявляются сильные и слабые стороны организации, оцениваются ее собственные ресурсы и возможность привлечения внешних ресурсов. Внутренняя среда, как правило, оценивается по следующим направлениям: маркетинг, финансы и учет, производство, персонал, организация управления. Анализ внешней среды нацелен на выявление и уяснение возможностей и угроз, а также на оценку конкурентной ситуации в отрасли и определение конкурентных преимуществ организации.

На основании выполненного анализа среды формируется видение, миссия и цели организации. Видение представляет собой образ возможного и желаемого будущего состояния организации. Видение позволяет сформулировать миссию. Миссия направлена на «настоящее» организации и отражает назначение бизнеса, его основную задачу. Разработка долгосрочных и краткосрочных целей опирается на миссию организации. Цели организации должны быть реалистичными, конкретными и измеримыми.

Формирование непосредственно стратегии организации следует за этапами анализа внутренней и внешней среды и определения видения, миссии и целей организации. Реализация этого этапа заключается в выявлении возможных стратегических альтернатив, т.е. возможных вариантов построения стратегии. Затем в результате различных методов отбора происходит выбор наилучшей альтернативы.

После того, как оптимальная стратегическая альтернатива выбрана и стратегия организации определена, осуществляется процесс реализации стратегии, т.е. происходит превращение замыслов в действия. Эффективный процесс реализации стратегии включает в себя умелое решение задач по разработке адекватной избранной стратегии организационной структуры, по применению оптимальной комбинации материальных, финансовых и человеческих ресурсов, по своевременному управлению изменениями

организационной культуры. Стратегические альтернативы на этапе реализации стратегии превращаются в конкретный оперативный план.

Завершающим этапом процесса разработки и реализации стратегии является этап стратегического контроля. Стратегический контроль – это отслеживание хода реализации стратегии, выявление проблем или изменение исходных условий, на которых основана разработанная стратегия и своевременная их корректировка. Существует четыре типа стратегического контроля – стратегическое наблюдение, контроль исходных условий, контроль непредвиденных обстоятельств и контроль хода реализации стратегии.

## **Тема 2. Основной капитал фирмы**

### **Лекция 2**

**Аннотация:** В данной теме рассматривается основной капитал (основные производственные фонды) фирмы и показатели эффективности его использования.

**Ключевые слова:** основные фонды, производственные средства, фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, амортизация.

#### **Методические рекомендации по изучению темы.**

Вначале необходимо изучить лекционный материал с определениями основных понятий. После этого следует ответить на контрольные вопросы. Ответы нужно оформить отдельным файлом и отправить на проверку преподавателю.

При решении задач, представленных в теме, необходимо опираться на изученный лекционный материал. Решение задач необходимо оформить отдельным файлом и отправить на проверку преподавателю.

#### **Источники информации:**

1. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия – М.: Финансы и статистика, 1996, гл.11. стр.195-198, гл.23, стр.451-452
2. Экономика предприятия / Под ред. Н.А. Сафронова. - М.: Экономистъ, 2004, гл.5, стр.99-124.
3. Мицкевич А. Управление затратами и прибылью. – М., ИНЭС, 2003 , стр. 27-34
4. Управление современной компанией, под ред. Б. Мильнера. - М., Инфра-М, 2001, гл.14, стр. 207-209
5. Экономика предприятия под ред. О.И. Волкова – М.: ИНФРА, 2002, гл.5, стр.121-150

#### **Глоссарий**

**Основные фонды** — это часть производственных фондов, которая участвует в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою

натуральную форму, а их стоимость переносится на продукцию постепенно, по частям, по мере использования.

**Основные средства** — это выраженные в стоимостной форме основные фонды. На их долю приходится более 90% национального имущества России.

**Амортизация** – постепенное перенесение стоимости основных фондов в процессе их эксплуатации на стоимость готовой продукции.

**Закон убывающей отдачи** – увеличение использования одного переменного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе ведет к прекращению роста отдачи, а затем к ее сокращению.

**Износ основных фондов** – постепенная утрата основными фондами (зданиями, машинами и другими средствами труда) их полезных свойств. Различают физический и моральный износ основных производственных фондов.

**Капитальные вложения (инвестиции)** – по финансовому определению, это все виды активов (средств), вкладываемые в хозяйственную деятельность в целях получения дохода (выгоды). По экономическому определению, это расходы на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а также не связанные с ними изменения оборотного капитала.

**Коэффициент выбытия основных фондов** – отношение стоимости ликвидированных основных фондов за год к их наличию на начало года.

**Коэффициент износа основного капитала** – доля тех основных фондов, возраст которых превышает нормативные сроки.

**Коэффициент обновления основных фондов** – отношение стоимости введенных за год основных фондов к их наличию на конец года.

**Технологическая подготовка производства** – проектирование технологических процессов на предприятии.

**Технологический процесс** – совокупность методов изготовления продукции.

**Технологическая структура инвестиций** – соотношение затрат на строительно-монтажные работы и на приобретение машин, оборудования, инструментов.

**Технологическая структура основных производственных фондов** – соотношение между активной частью основных фондов (рабочие, машины, оборудование и др.) и пассивной (здания, сооружения и др.).

**Вопросы для изучения:**

1. Определение основных фондов
2. Показатели использования основных фондов
3. Пути улучшения использования основных фондов

**Определение основных фондов**

Основные средства (часто называемые в экономической литературе и на практике основными фондами) являются одним из важнейших факторов производства.

Анализ основных фондов производится по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет дать оценку структуры, динамики и эффективности использования основных средств и долгосрочных инвестиций.

Направления анализа использования основных фондов:

| Основные направления анализа                 | Задачи анализа                                                                                                                                                                      | Виды анализа          |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Анализ структуры и динамики основных средств | Оценка размера и структуры вложения капитала в основные средства.<br>Определение характера и размера влияния стоимости основных средств на финансовое положение и структуру баланса | Финансовый анализ     |
| Анализ эффективности                         | Анализ движения основных средств.<br>Анализ показателей эффективности                                                                                                               | Управленческий анализ |

|                                                                                      |                                                                                                                                                                            |                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|
| использования<br>основных средств                                                    | использования основных средств.<br>Анализ использования времени<br>работы оборудования.<br>Интегральная оценка использования<br>оборудования                               |                          |
| Анализ<br>эффективности<br>затрат по<br>содержанию и<br>эксплуатации<br>оборудования | Анализ затрат на капитальный ремонт.<br>Анализ затрат по текущему ремонту.<br>Анализ взаимосвязей объема<br>производства, прибыли и затрат по<br>эксплуатации оборудования | Управленческий<br>анализ |
| Анализ<br>эффективности<br>инвестиций в<br>основных средств                          | Оценка эффективности капитальных<br>вложений.<br>Анализ эффективности привлечения<br>займов для инвестирования                                                             | Финансовый<br>анализ     |

Выбор направлений анализа и реальных аналитических задач определяется потребностями управления, что составляет основу финансового и управленческого анализа, хотя четкой границы между этими видами анализа нет.

### **Показатели использования основных фондов**

Фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность являются основными показателями уровня использования основных фондов. Экономическим эффектом улучшения использования основных фондов является рост производительности общественного труда. Обобщающим показателем использования основных производственных фондов служит фондоотдача (V);

$V=Q:\Phi$  где Q — объем продукции в денежном выражении  $\Phi$  — полная среднегодовая стоимость основных фондов

Фондоотдача показывает, сколько рублей продукции произведено на 1 рубль стоимости основных фондов. Чем лучше используются основные фонды,

тем больше растет показатель фондоотдачи самостоятельное значение имеет показатель фондоотдачи по активной части основных фондов

$V_a = Q : \Phi_a$  где  $\Phi_a$  — полная среднегодовая стоимость активной части основных фондов

В статистической практике вычисляют и обратную величину — фондоемкость. Она характеризует стоимость основных фондов, приходящуюся на 1 рубль произведенной продукции.

$$\Phi_e = \Phi : Q$$

Снижение фондоемкости означает экономию труда, овеществленного в основных фондах. Большое влияние на показатели фондоотдачи и фондоемкости оказывает показатель фондовооруженности труда

$$\Phi_B = \Phi : T$$

где  $T$  — среднесписочная численность рабочих. Этот показатель характеризует степень оснащения труда работающих. Фондовооруженность и фондоотдача связаны между собой через показатель производительности труда (выработку)  $W = Q / T$ . Разделив числитель и знаменатель формулы фондоотдачи на  $T$  получим — фондоотдача равна выработке, деленной на фондовооруженность

$$V = Q : \Phi = W : \Phi_B$$

Для повышения эффективности производства важно, чтобы был обеспечен опережающий рост производства продукции по сравнению с ростом основных производственных фондов или опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом его фондовооруженности

### **Пути улучшения использования основных фондов**

Улучшения использования основных средств на предприятии можно достигнуть путем:

- освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдачи их в аренду;

- своевременного и качественного проведения планово - предупредительных и капитальных ремонтов (сокращение сроков ремонта оборудования);
- приобретения высококачественных основных средств;
- повышения уровня квалификации обслуживающего персонала;
- своевременного обновления, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- повышения коэффициента сменности работы предприятия, если в этом имеется экономическая целесообразность;
- улучшения качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
- повышения уровня механизации и автоматизации производства;
- обеспечения там, где это экономически целесообразно, централизации ремонтных служб;
- повышения уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;
- внедрения новой техники и прогрессивной технологии - малоотходной, безотходной, энерго - и топливосберегающей;
- совершенствования организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

Пути улучшения использования основных средств зависят от конкретных условий, сложившихся на предприятии за тот или иной период времени.

### Тема 3. Оборотный капитал фирмы

#### Лекция 3

**Аннотация:** В лекции рассмотрены определение, сущность, состав и структура оборотных фондов. Показатели эффективности использования оборотных фондов. Определение потребности в оборотных средствах. Направления повышения эффективности использования оборотных фондов

**Ключевые слова:** состав и структура оборотных фондов, показатели эффективности, повышение эффективности.

#### **Методические рекомендации по изучению темы.**

Вначале необходимо изучить лекционный материал с определениями основных понятий. После этого следует ответить на контрольные вопросы. Ответы нужно оформить отдельным файлом и отправить на проверку преподавателю.

При решении задач, представленных в теме, необходимо опираться на изученный лекционный материал. Решение задач необходимо оформить отдельным файлом и отправить на проверку преподавателю.

#### **Источники информации:**

1. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия – М.: Финансы и статистика, 1996, гл.11, стр.202-203 гл.23, стр.453-456
2. Экономика предприятия / Под ред. Н.А. Сафронова. - М.: Экономистъ, 2004, гл.6, стр.125-141
3. Управление современной компанией под ред. Б. Мильнера – М.: ИНФРА, 2001, гл.15, стр. 224-242
4. Экономика предприятия под ред. О.И. Волкова – М.: ИНФРА, 2002, гл.6, стр.151-169, гл.17, стр.460-464
5. Экономика предприятия, под ред. Ф.А. Беа.: М., Инфра - М, 2001, ч.3, гл.1 стр. 586-631

#### **Глоссарий**

**Оборотные фонды** — важная часть национального богатства страны, его наиболее мобильный, постоянно возобновляемый элемент. Они являются

материальной частью оборотных средств производителей, в состав которых входят также нематериальные активы.

**Материалоемкость продукции** – затраты сырья, материалов и других, материальных ресурсов на единицу произведенной продукции. Снижение материалоемкости позволяет получить больше готовых продуктов из тех же материальных ресурсов, снижает себестоимость продукции и затраты на развитие сырьевых отраслей.

**Коэффициент покрытия** показывает, в какой мере краткосрочная задолженность предприятия покрывается его оборотными активами.

**Жизненный цикл изделия** – период чередования пяти различных жизненных фаз изделия: разработки, производства, выхода на рынок, роста, насыщения рынка и морального старения.

#### **Вопросы для изучения**

1. Определение, сущность, состав и структура оборотных фондов
2. Показатели эффективности использования оборотных фондов
3. Определение потребности в оборотных фондах
4. Направления повышения эффективности использования оборотных фондов

#### **Определение, сущность, состав и структура оборотных фондов**

Оборотные средства - это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных фондов.

Оборотный капитал - это финансовые ресурсы, вложенные в объекты, использование которых осуществляется предприятием либо в рамках одного воспроизводственного цикла, либо в рамках относительно короткого календарного периода (как правило, не более 1 года),

Структура оборотных средств представляет собой соотношение отдельных элементов оборотных производственных фондов и фондов

обращения, то есть показывает долю каждого элемента в общей сумме оборотных средств.

Оборотные производственные фонды предприятий состоят из трех частей:

- производственные запасы - это предметы труда, необходимые для начала производственного процесса, состоящие из сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, горючего, запасных частей и комплектующих изделий;
- незавершенное производство (предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия) и полуфабрикаты собственного изготовления;
- расходы будущих периодов - это невещественные элементы оборотных производственных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции

Таким образом, оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства, полностью переносят свою стоимость на вновь созданный продукт, при этом изменяют свою первоначальную форму. И все это в течение одного производственного цикла или кругооборота.

Другой элемент оборотных средств - фонды обращения. Они непосредственно не участвуют в процессе производства. Их назначение состоит в обеспечении ресурсами процесса обращения, в обслуживании кругооборота средств предприятия и достижении единства производства и обращения. Фонды обращения включают:

- готовую продукцию на складах;
- товары в пути;
- денежные средства;
- средства в расчетах с потребителями продукции, в частности, дебиторскую задолженность.

Объединение оборотных производственных фондов и фондов обращения в единую категорию "Оборотные средства" обусловлено тем, что:

- процесс воспроизводства - это единство процесса производства и ?? реализации продукции. Элементы оборотного капитала непрерывно переходят из сферы производства в сферу обращения и вновь возвращаются в производство.

- элементы оборотных фондов и фондов обращения имеют одинаковый характер движения, кругооборота, составляющего непрерывный процесс.

Оборотные средства постоянно совершают кругооборот, в процессе которого проходят три стадии: снабжение, производство и сбыт (реализация).

### **Показатели эффективности использования оборотных фондов**

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей. Напомним, что оборотные средства — это совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения для обеспечения непрерывности процесса производства и реализации продукции/услуг. Оборотные средства включают:

#### **1. Оборотные производственные фонды:**

- предметы труда (сырье, расходные материалы, энергию, топливо, тару, запасные части и др.);

- средства труда (инструменты со сроком службы не более 12 месяцев, незавершенное производство/строительство, расходы будущих периодов).

#### **2. Фонды обращения:**

- средства предприятия, вложенные в запасы готовой продукции;

- средства в расчетах и денежные средства в кассе и на счетах. Скорость оборачиваемости оборотных средств является важнейшим показателем интенсивности использования оборотных средств и, в свою очередь, определяется с помощью следующих взаимосвязанных показателей: длительность одного оборота в днях, количество оборотов за год, а также величина оборотных средств, приходящихся на единицу реализованной продукции.

1. Длительность одного оборота в днях (О) определяется по формуле:  $O = Co : (T : Д)$  или  $O = Co \times (Д : T)$ ,

где  $Co$  — остатки оборотных средств (среднегодовые или на конец периода), руб.;

$T$  — объем товарной продукции/услуг (по себестоимости или в ценах), руб.;  $Д$  — число дней в отчетном периоде.

2. Коэффициент оборачиваемости ( $Ko$ ) показывает количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за год (полугодие, квартал), и определяется по формуле:

$$Ko = T : Co,$$

3. Коэффициент загрузки оборотных средств ( $Kз$ ) — показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует величину оборотных средств, приходящихся на единицу (1 руб., 1 тыс. руб., 1 млн. руб.) реализованной продукции, и рассчитывается по формуле:

$$Kз = Co : T.$$

4. Коэффициент отдачи (рентабельности) оборотных средств. О степени использования оборотных средств можно судить по показателю отдачи оборотных средств ( $Oт$ ), который определяется как отношение прибыли от реализации ( $\Pi$ ) к остаткам оборотных средств ( $Co$ ):

$$Oт = \Pi : Co.$$

Рассмотренные взаимосвязанные показатели оборачиваемости отражают общую оборачиваемость оборотных средств. Для выявления конкретных причин изменения общей оборачиваемости определяется показатель частной оборачиваемости оборотных средств. Частная оборачиваемость оборотных средств отражает степень использования оборотных средств в каждой фазе кругооборота, а также по отдельным элементам оборотных средств.

Показатели частной оборачиваемости рассчитываются по тем же вышеизложенным формулам, исходя из величины остатка этих видов товарно-материальных ценностей и оборота по расходу их за соответствующий период.

Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Абсолютное высвобождение оборотных средств происходит, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков оборотных средств за предшествующий (базовый) период при сохранении или увеличении объема реализации за этот период.

Относительное высвобождение оборотных средств происходит в тех случаях, когда оборачиваемость оборотных средств ускоряется за счет роста объема производства на предприятии.

### **Определение потребности в оборотных фондах**

Организация использования оборотных средств на предприятии предусматривает их формирование, нормирование, систематический анализ и обеспечение эффективности использования.

Для определения потребности предприятия в оборотных средствах осуществляется нормирование оборотных средств. Под нормированием оборотных средств понимается процесс определения экономически обоснованной потребности предприятия в оборотных средствах, обеспечивающих протекание производственного процесса в планируемом ритме и объеме производства.

Минимальная сумма оборотных средств, необходимая для обеспечения для планомерной бесперебойной работы предприятия, называется нормативом оборотных средств.

Общий норматив оборотных средств предприятия рассчитывается только в денежном выражении и определяется путем суммирования нормативов оборотных средств по отдельным элементам:

$$\Phi_{\text{общ}} = \Phi_{\text{пз}} + \Phi_{\text{нзп}} + \Phi_{\text{рбп}} + \Phi_{\text{гп}},$$

где  $\Phi_{\text{пз}}$  – норматив производственных запасов, руб.;

$\Phi_{\text{нзп}}$  – норматив незавершенного производства, руб.;

$\Phi_{\text{рбп}}$  – норматив расходов будущих периодов, руб.;

$\Phi_{\text{гп}}$  – норматив запаса готовой продукции на складах предприятия, руб.

Нормирование производственных запасов предусматривает следующие этапы разработки норматива:

Определение норм запаса по группам товарно–материальных ценностей в днях обеспеченности; Определение величины однодневного расхода данного вида материальных ценностей; Расчет частного норматива производственных запасов в денежном выражении путем умножения однодневного расхода на норму запаса в днях.

Норма запаса в днях по покупным материалам (сырье, комплектующие изделия и полуфабрикаты и др.) определяет количество дней работы предприятия, на которое нужно создать запас этих материалов, чтобы обеспечить непрерывность производственного процесса.

Норма запаса в днях складывается из времени пребывания материала в форме текущего, страхового, транспортного и технологического запасов.

Норматив оборотных средств по отдельным элементам производственных запасов ( $\Phi_{пзi}$ ) определяется по формуле:

$$\Phi_{пзi} = Z_{дi} * N_{зi},$$

где:  $Z_{дi}$ , – среднедневная потребность  $i$ -ого вида производственных запасов, руб.;

$N_{зi}$  – общая норма запаса по  $i$ -ому виду товарно–материальных ценностей, дн.

Среднедневная потребность на расчетный период определяется по формуле:

$$Z_{дi} = Z_{мi} / D_k,$$

где:  $Z_{мi}$  – потребность в  $i$ -ом виде производственных запасов за плановый период, руб.;

$D_k$  – число дней в плановом периоде (в расчетах нормирования принимается год – 360 дней, квартал – 90 дней, месяц – 30 дней).

Производственные запасы нормируются в натуральном и денежном выражении. В зависимости от назначения и сферы обслуживания производства они подразделяются на текущие запасы сырья, материалов, топлива, тары.

Текущий запас необходим для обеспечения бесперебойного хода производства на предприятии в период между очередными поставками. Норма текущего запаса принимается, как правило, равной половине среднего интервала между двумя очередными поставками. Она зависит от частоты и равномерности поставок, расстояния между поставщиками и потребителями, характера и объема потребления материалов.

### **Направления повышения эффективности использования оборотных фондов**

- основными направлениями стратегической работы предприятия в области управления источниками оборотных средств являются:
  - определение потребности предприятия в оборотных средствах;
  - определение наличия собственных оборотных средств и приведения их объемов до оптимального значения;
  - принятие мер по ускоренному возврату предприятию сумм дебиторской задолженности;
  - прекращения выполнения работ для неплатежеспособных заказчиков;
  - определение оптимального объема производства продукции с учетом уровня безубыточности производства;
- сокращение управленческих и устранения непроизводительных расходов;
- внедрение прогрессивных методов управления производством;
- постепенное увеличение объема уставного капитала предприятия для финансирования собственных оборотных средств

Следовательно, в пределах сформулированных направлений стратегической работы предприятия в области управления источниками оборотных средств предприятия, конкретными путями повышения эффективности использования оборотных средств предприятия является

- обоснованное установление норм и нормативов труда;
- установление прямых постоянных взаимосвязей с поставщиками;

- уменьшение стоимости применяемых в производстве сырья и материалов на основе приобретения их по оптовым ценам или замены дешевыми аналогами;
- экономия на нормах расхода сырья и материалов благодаря внедрению прогрессивных технологий в производство;
- вторичное использование отходов в производстве;
- унификация рецептуры производства продукции;
- интенсификация производственных процессов (сокращение длительности производственного цикла);
- переход к непрерывному осуществлению производственных процессов;
- ускорение обработки партий поставки материальных ресурсов;
- ускорение процессов сбыта продукции при применении прогрессивных маркетинговых технологий.

## Тема 4. Человеческий капитал фирмы

### Лекция 4

**Аннотация:** Раскрываются основы формирования комплексной системы управления персоналом организации.

**Ключевые слова:** труд, персонал, мотивы, стимулы, эффективность.

**Методические рекомендации по изучению темы.**

Вначале необходимо изучить лекционный материал с определениями основных понятий. После этого следует ответить на контрольные вопросы. Ответы нужно оформить отдельным файлом и отправить на проверку преподавателю.

При решении задач, представленных в теме, необходимо опираться на изученный лекционный материал. Решение задач необходимо оформить отдельным файлом и отправить на проверку преподавателю.

**Источники информации:**

1. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия – М.: Финансы и статистика, 1996, гл. 7,8,9,10, стр.132-193
2. Экономика предприятия под ред. Н.А. Сафронова – М.:ЮРИСТЪ, 2002, гл. 7, стр.142-180
3. Экономика предприятия под ред. О.И. Волкова – М.: ИНФРА, 2002, гл.7, стр.169-191
4. Экономика предприятия, под ред. Ф.А. Беа.: М., Инфра - М, 2001, гл.5 стр. 851-902

**Глоссарий**

**Работник** — субъект трудового права, физическое лицо, работающее по трудовому договору у работодателя.

**Безработица** — ситуация в экономике, при которой часть трудоспособного населения, становясь относительно избыточной (резервной армией труда), не имеет работы, ищет ее и готова переквалифицироваться. Различают естественную (фрикционную, институциональную, добровольную) и вынужденную (технологическую, структурную, региональную) безработицу.

**Занятость** – не противоречащая законодательству деятельность граждан, связанная с удовлетворением их личностных и общественных потребностей и, как правило, приносящая им заработок.

**Заработная плата** – доход в денежной или натуральной форме, получаемый наемным работником. Основные формы заработной платы: тарифная (повременная и сдельная), бестарифная и смешанная (комиссионная, дилерская и т. п.).

**Мотивация труда** – система мер, направленная на повышение производительности труда, улучшение его качества и профессиональный рост.

**Номинальная заработная плата** – сумма денег, полученная наемным работником за определенный промежуток времени (неделю, месяц, год и т.д.).

**Рабочая сила** – совокупность занятых и безработных. Равенство предельных издержек и предельного дохода – условия производственного оптимума фирмы, являющейся несовершенным конкурентом. При соблюдении такого равенства прибыль предприятия окажется максимальной. В любом другом случае (при превышении предельных издержек над предельным доходом или наоборот) сумма прибыли будет уменьшаться, доходя, в конечном счете, до отрицательных величин.

**Трудовой договор** – соглашение между предпринимателем и человеком, поступающим на работу, в котором оговаривается его трудовая функция, место работы, дополнительные обязанности, размеры заработной платы, время начала работы и др.

**Управление трудом в компаниях** – система, включающая наем и подготовку кадров, организацию труда и его оплату, регулирование трудовых отношений.

**Эргономика** – наука, занимающаяся изучением взаимной адаптации человека и машины.

#### **Вопросы для изучения**

1. Требования к персоналу и аттестация трудовых ресурсов фирмы
2. Основы организации труда

3. Разделение и кооперация труда в фирме
4. Основы оплаты труда

### **Требования к персоналу и аттестация трудовых ресурсов фирмы**

Аттестация персонала в зависимости от ее повода бывает четырех видов:

#### **1. Очередная аттестация.**

Является обязательной для всех (как правило, руководителей, специалистов, служащих) категорий персонала. Периодичность проведения очередной аттестации устанавливается внутренним нормативным документом организации Положением об аттестации персонала. Проводится в зависимости от категории персонала, как правило, не реже 1 раза в 2-3 года.

#### **2. Аттестация по истечении испытательного срока.**

Проводится с целью выработки аргументированных рекомендаций по дальнейшему использованию аттестуемого работника на основе результатов его профессиональной адаптации на новом рабочем месте.

#### **3. Аттестация при продвижении по службе.**

Оценивает потенциальные возможности (в т.ч. способности) работника и уровень его профессиональной подготовки (знаний, навыков, умений) для занятия более высокой должности с учетом требований нового рабочего места и новых обязанностей.

#### **4. Аттестация при переводе в другое структурное подразделение.**

Проводится в тех случаях, когда существенно меняются должностные обязанности, решаемые задачи и требования, предъявляемые новым рабочим местом.

Функции по проведению аттестации персонала организации распределяются между ее основными участниками: руководителями структурных подразделений, службой управления персоналом, аттестационной комиссией, руководителем организации.

Руководители структурных подразделений:

- контролируют и осуществляют оценку деятельности работников;

- заполняют оценочные формы (отзывы-характеристики) на аттестуемых работников;

- принимают участие в заседании аттестационной комиссии.

Служба управления персоналом:

- разрабатывает основные принципы оценки персонала и контролирует их реализацию на практике;

- осуществляет регламентацию и формализацию всех этапов и процедур аттестации персонала;

- предоставляет необходимые документы и материалы на аттестуемых работников в аттестационную комиссию;

- осуществляет заполнение аттестационных листов и хранение всей информации по аттестации персонала (в т.ч. в автоматизированных базах данных).

Аттестационная комиссия:

- осуществляет непосредственное проведение аттестации;

- проводит собеседование с аттестуемыми работниками;

- готовит рекомендации по результатам аттестации.

Руководитель организации:

- принимает решения по результатам аттестации;

- подписывает соответствующие распорядительные документы.

### **Основы организации труда**

Организация труда – это определенный порядок построения и осуществления трудового процесса, образующий систему взаимодействия работников со средствами производства и друг с другом для достижения запланированных целей трудовой деятельности. Организация труда – это деятельность по установлению и изменению порядка взаимодействия работников со средствами производства и друг с другом для достижения целей. Организация труда – это система рационального взаимодействия работников со средствами производства и друг с другом, основанная на определенном построении трудового процесса и направленная на высокий результат.

Содержание организации труда – это совокупность элементов, из которых она состоит:

- установление состава работ, операций, приёмов, действий;
- подбор и подготовка работников;
- распределение функций и обязанностей;
- определение прав и ответственности за результаты труда;
- установление взаимосвязи между работниками;
- приспособление рабочих мест для безопасности и удобства;
- разработка рациональных форм методов приемов труда;
- расчёт норм труда;
- создание благоприятных условий;
- установление оптимальной оплаты труда и его стимулирование;
- планирование, анализ и учёт труда;

Перечисленные элементы группируются по направлениям:

- разделение труда;
- кооперация труда;
- организация рабочих мест;
- установление приемов и методов труда;
- установление норм труда;
- планирование, учёт трудовой деятельности.

Задачи организации труда:

- Техничко-технологические: формирование технической сферы, адаптированной к человеку.
- Экономические: экономия труда, времени и других ресурсов для достижение максимально возможного результата.
- Психофизиологические: сохранение здоровья и работоспособности.
- Социальные: обеспечение привлекательности труда, расширение его творческого потенциала.

Итогом решения этих задач является гуманизация труда.

Организация труда влияет на человека и производство и выполняет следующие функции:

- ресурсосберегающая (экономия труда, рабочего времени, устранение бесполезного труда);
- оптимизирующая (поиск и внедрение лучшей техники и технологии труда, приёмов, кадров и вариантов оплаты);
- формирование эффективного работника (профориентация, профотбор, обучение);
- трудоощающая (благоприятные условия труда, правильный режим труда и отдыха, замена ручного труда машинным);
- повышение культуры производства (эстетика производства и рабочего места, демократический стиль управления, рациональная организация рабочего места, чистота и порядок);
- воспитательная (правильная организация труда, повышение дисциплины, развитие трудовой активности, творческой инициативы).

Принципы организации труда – это правила, на которых основана организация труда. Общие правила охватывают все случаи организации труда, частные – некоторые элементы организации труда.

Общие принципы:

- системность (учитываются все элементы процесса труда и взаимосвязь между ними);
- экономичность (выбирается тот вариант, при котором максимальный результат достигается с минимальными затратами);
- комплексность (все проблемы решаются совместно с помощью разных научных дисциплин);
- гуманизация (создаются такие условия, при которых максимально учитываются психофизические и социальные потребности работника).

Частные принципы разделения и кооперации труда:

- оптимальная специализация работ;

- равная напряжённость;
- согласованность действий;
- перемена труда;
- соответствие квалификации исполняемой работе.

В организации труда принято выполнение следующих мероприятий:

- организация рабочего места (хорошее оснащение, правильная планировка, удобство обслуживания рабочего места, переменное положение самого работника, хороший обзор оборудования);
- обслуживание рабочего места (плановость, предупредительность, надёжность, оперативность, персонификация);
- установление рационального метода труда (экономия движения, экономия мускулов и нервов, синхронность, ритмичность);
- создание условий труда (безопасность, уменьшение влияния неблагоприятных факторов).

### **Разделение и кооперация труда в фирме**

Разделение труда на предприятии – это разграничение деятельности работников в процессе совместного труда и специализация их на выполнении определенной части совместной работы.

Преимущества разделения труда:

- сложные трудовые процессы разделяются на менее сложные элементы;
- возникает возможность роста мастерства и улучшения навыков работников;
- сокращаются сроки профессиональной подготовки;
- в результате упрощения операций появляется возможность механизации, автоматизации;
- растёт производительность труда;
- улучшается качество продукта, работы;
- улучшается планировка, оснащения, обслуживания рабочих мест.

Разделение труда на предприятиях одновременно осуществляется в разных формах:

1) Технологическое разделение труда – расчленение процесса производства на: стадии (заготовительная, обрабатывающая, сборочная); переделы; фазы; частичные технологические операции.

Технологическое разделение может быть пооперационным, предметным, подетальным.

- Пооперационное разделение труда – это распределение и закрепление операций за отдельными работниками. Достоинства: формирование стереотипа работы, специализированная оснастка и инструмент, оптимальная расстановка работников, их рациональная занятость, оптимальная загрузка оборудования.

- Предметное разделение труда – закрепление за конкретным работником комплекса работ, что позволяет полностью изготовить изделие.

- Подетальное разделение – закрепление за работником изготовления законченной части изделия или детали.

2) Функциональное разделение труда – закрепление различных видов труда за работниками, выполняющими разные функции.

Согласно выполняемым функциям рабочие делятся на основных (занятых непосредственным выпуском продукции или выполнением основных работ); вспомогательных (которые не производят товарной продукции, но обеспечивают своим трудом работу основных рабочих); обслуживающих (создающих условия для работы основных и вспомогательных рабочих).

Отдельные функции у руководителей, специалистов, служащих.

3) Профессиональное разделение труда – распределение труда между работниками разных профессий и специальностей. Профессия предполагает определенный уровень и круг знаний, умений и навыков, необходимых для выполнения конкретной работы. Профессии делятся на специальности.

Для каждой профессии рабочих устанавливается состав операций и работ разной степени сложности. Они группируются по тарифным разрядам,

квалификационным категориям. На этой основе определяется численность работников по профессиям, разрядам, категориям.

4) Квалификационное разделение труда – это распределение труда между работниками в соответствии со сложностью работ, требующей определенного уровня знаний и опыта.

Разделение труда имеет пределы, за которыми достоинства сменяются недостатками. Поэтому в разделении труда учитывается ряд *ограничений*: технологических, экономических, психофизиологических и социальных.

1) Технологическая граница определяется технологией. Из технологии вытекает возможность деления производственного процесса на операции. Нижняя граница деления – это трудовой прием. Он состоит не менее чем из трех трудовых действий, следующих друг за другом и имеющих конкретную цель. Верхняя граница разделения – изготовление на одном рабочем месте изделия целиком.

2) Экономическая граница разделения труда обуславливается уровнем рабочих и длительностью производственного цикла.

Узкие функции рабочего не всегда позволяют загрузить его полностью. Под влиянием научно-технического прогресса растет время наблюдения за оборудованием. Следовательно, необходимость расширять зоны обслуживания и функции рабочих.

При разделении труда производственный цикл делится на части. Чрезмерное деление может привести к тому, что время обработки будет небольшим, а вспомогательное и подготовительно-заключительное увеличится. Поэтому оптимальные пропорции в структуре затрат рабочего времени не позволяют чрезмерно дробить производственный цикл.

3) Психофизиологическая граница разделения труда определяется допустимыми физическими и психологическими нагрузками. Операция должна содержать разнообразные трудовые приемы, исключать монотонность, чередовать нагрузки на различные органы и части тела.

4) Социальная граница разделения труда определяется разнообразием функций. Труд должен быть содержательным, привлекательным, приносить удовлетворение. Труд, состоящий из простых движений, не вызывает интереса, не дает возможности творчества, не способствует росту работников.

Разделение труда проявляется не только в специализации, но и в кооперации.

Кооперация труда на предприятии – это объединение работников в процессе совместного труда для достижения общего результата.

Формы кооперации многообразны. Условно их принято сводить к трем: межцеховой, внутрицеховой, внутриучастковой.

1) Межцеховая кооперация – это совместная деятельность коллективов цехов в общем для предприятия процессе труда по изготовлению продукции. Цеха специализируются на чем-то конкретном, а продукция предприятия – общий результат работы всех цехов.

2) Внутрицеховая кооперация – взаимодействие отдельных структурных подразделений: участков, поточных линий.

3) Внутриучастковая кооперация – взаимодействие отдельных работников в процессе труда на участке. Внутриучастковая кооперация предстает и как коллективный труд рабочих, объединенных в бригады.

Кооперация также имеет границы (пределы).

1) Организационная граница кооперации состоит в том, что для выполнения работы нельзя объединить менее двух человек. Вместе с тем при большой численности кооперированных субъектов теряется управляемость. Это приводит к рассогласованности действий, потерям рабочего времени.

2) Экономическая граница кооперации определяется возможностью максимального снижения затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции.

Выбор лучшего варианта разделения и кооперации труда должен проводиться на основе анализа специфики производства, характера работ,

требований к качеству, степени загруженности работников и оборудования и т.д.

При этом необходимо:

- рационально расчленить производственный процесс на операции, элементы;
- определить набор операций для каждого рабочего места;
- правильно подобрать и расставить исполнителей;
- установить наилучшую связь между работниками путем кооперации труда.

Правильная организация специализации и кооперирования – путь к повышению эффективности труда и производств.

Производственная бригада – это первичный трудовой коллектив рабочих, совместно выполняющих единое производственное задание и объединенных общей экономической оценкой результатов труда. В бригаду входят рабочие одинаковых или различных профессий, специальностей, квалификации.

Предпосылки бригадной формы организации труда:

- Определенные организационно-технические условия производства, когда производство вне бригадной формы невозможно или неэффективно.
- Экономическая целесообразность состоит в том, что внутрибригадная кооперация повышает производительность труда, снижает потери рабочего времени, простои оборудования.
- Психофизиологические факторы: в результате выполнения разных операций и функций, перемещения рабочих с одних рабочих мест на другие снижается монотонность труда, утомляемость, труд становится содержательнее и интереснее.
- Социальные предпосылки: сплочение коллектива на основе общих производственных интересов, развитие взаимопомощи, осуществление взаимного контроля, позитивный нравственный климат и т.д.

Бригады эффективны в случаях:

- если определенная законченная часть технологического процесса не может быть выполнена одним работником и требует параллельной работы группы исполнителей;
- если группа рабочих мест связана общим ритмом работы (конвейеры, поточные линии);
- при обслуживании крупных агрегатов и автоматических линий, гибких производственных систем;
- при выполнении ремонтных и монтажных работ, требующих нескольких исполнителей.

В настоящее время распространены такие бригадные формы: специализированные и комплексные, сменные и сквозные.

- Специализированные бригады создаются из рабочих одной профессии или специальности для выполнения однородных технологических операций. Это слесарно-сборочные, монтажные, наладочные, погрузо-разгрузочные операции. Их достоинства: сокращение внутрисменных потерь рабочего времени за счет более организованного обеспечения инструментом, приспособлениями, заготовками, за счет сочетания высококвалифицированных рабочих с рабочими более низкой квалификации, в результате обмена опытом и усиления дисциплины труда.

- Комплексные бригады организуют из рабочих различных профессий и специальностей для выполнения комплекса разнородных, но технологически связанных работ. Их достоинства: оптимальная кооперация основных и вспомогательных рабочих; совмещение профессий и специальностей; гибкость в решении вопросов расстановки рабочих. Такие бригады создаются при обслуживании сложных агрегатов, на поточных линиях и предметно-замкнутых участках.

Специализированные и комплексные бригады могут быть сменными и сквозными.

- Сменные бригады объединяют рабочих одной смены. На передачу смены другой бригаде уходит определенное время. Станочник, не успевший до

конца смены обработать деталь, снимает ее со станка, сменщик устанавливает другую деталь. При этом может возникнуть необходимость доналадки, переналадки оборудования, в результате уходит время.

- Сквозные бригады включают рабочих, занятых в нескольких сменах. Передача смены организуется «на ходу», что способствует сокращению потерь времени, простоев оборудования, повышает коллективную ответственность и материальную заинтересованность в конечных результатах труда.

В бригадах всегда сочетается разделение труда и кооперация. Формы разделения зависят от автоматизации и механизации, от технологических особенностей операций. В основном работа между специализированными бригадами распределяется в соответствии с квалификацией, при этом разряд работы может быть и выше, и ниже разряда рабочего.

Объемы работ по разным специальностям могут меняться с течением времени, поэтому в бригадах специальности рабочих не всегда полностью соответствуют объемам работ по данным специальностям и приходится использовать некоторых рабочих по другой специальности (частичное или полное совмещение профессий). Полная взаимозаменяемость между членами бригады – это такая организация труда, когда каждый рабочий осваивает все операции, входящие в данный производственный процесс.

Степень разделения труда и объем совмещаемых профессий и специальностей позволяет выделить бригады:

- с полным разделением труда (здесь каждый рабочий выполняет лишь свою функцию);
- с частичным разделением труда (отдельные работники периодически выполняют функции, не соответствующие их основной специальности);
- с полной взаимозаменяемостью (здесь каждый член бригады умеет выполнять все операции, закрепленные за бригадой).

Внедрение бригадной формы организации труда требует предварительного изучения производства и характера производственных связей. При этом формирование и функционирование бригад должно основываться на следующих принципах:

- технологическая или предметно-замкнутая специализация бригады с закреплением за ней операций, номенклатуры деталей и узлов;
- закрепление за бригадой определенной производственной площади и оборудования;
- доведение до бригады производственного задания, отражающего конечные результаты коллективного труда;
- организация системы оплаты и стимулирования труда, ориентированной на высокий коллективный результат.

При организации бригад разрабатывается организационный проект. В нем решаются вопросы регламентации труда и его оплаты, оптимизации численности, планирования и учета.

Рациональное разделение труда требует (среди прочих условий) обеспечения полной загрузки работников, устранения монотонности труда, повышения его содержательности, роста квалификации труда, расширения трудового профиля рабочих. Поэтому приходится отступать от строгого разделения работ по функциональному и технологическому признаку. Чтобы преодолеть отрицательные последствия узкоспециализированного труда, применяют совмещение профессий и функций, многостаночное обслуживание.

Совмещение профессий – это выполнение одним рабочим функций и работ, относящихся к различным профессиям. Различают совмещение полное (рабочий выполняет все трудовые функции рабочего другой специальности) и частичное (рабочему передается часть функций рабочих других специальностей и профессий).

Совмещение профессий требует, чтобы рабочие овладевали смежными и вторыми профессиями.

Смежная профессия технологически и организационно тесно связана с основной. Часто функции смежной профессии выполняются на рабочем месте основной профессии.

Вторая профессия – такой вид совмещения, когда рабочий выполняет функции, не имеющие общих признаков с функциями основной профессии.

Основные условия, при которых возможно и экономически оправдано совмещение профессий:

- неполная занятость рабочего по основной профессии (она может быть вызвана особенностями технологии или применяемого оборудования);
- общее содержание труда работников, которые совмещают профессии (работники должны быть связаны технологически, функционально, заинтересованы в общем конечном результате);
- одновременность выполнения совмещаемых функций;
- совмещение не должно отрицательно влиять на качество и производительность труда;
- для овладения второй профессией рабочий должен иметь достаточный квалификационный уровень.

Совмещение профессий наиболее эффективно, если они связаны единой технологией, единством обрабатываемых предметов труда, общим выполнением основного и вспомогательного процессов.

Возможность совмещения профессий выявляется на основе фотографии рабочего времени, моментных наблюдений. Полученные данные анализируются и определяются лучшие формы совмещения профессий.

Рассмотрим основные понятия и государственные гарантии по плате труда, определенные ТК РФ.

### **Основы оплаты труда**

Оплата труда – система отношений, связанных с обеспечением работодателем выплат работникам за их труд в соответствии законами, иными нормативными актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами (ст. 129 ТК РФ).

Здесь же определяется, что заработная плата – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

На практике заработная плата (доход) конкретного работника может принимать форму различных денежных выплат: месячные оклады, часовые тарифные ставки, премии, комиссионные вознаграждения, гонорары, компенсации бонусов.

Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) – это гарантированный законом размер месячной заработной платы за труд неквалифицированного работника, полностью отработавшего норму рабочего времени при выполнении простых работ в нормальных условиях труда.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата (доход) – общая сумма денег, полученных работником за свой труд, (выполненную работу, оказанную услугу или отработанное время) и определяется действующей ставкой заработной платы или ценой рабочей силы за единицу времени работы (руб/час; руб/месяц; руб/деталь). Реальная заработанная плата – количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработанную плату при действующих ценах: количество товаров/сумма денег. Она зависит от многих факторов: размера номинальной зарплаты, тяжести налогов, темпов инфляции.

Основой организации и регулирования труда на предприятии служит тарифная система. Трудовой кодекс РФ определяет ее сущность и элементы (ст. 129 ТК РФ).

Тарифная система – совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников различных категорий, – включает: тарифные ставки (оклады), тарифную сетку, тарифные коэффициенты.

- Тарифная ставка (оклад) – фиксированный размер оплаты труда (трудовых обязанностей) определенной сложности (квалификации) за единицу времени.

- Тарификация работы – отнесение видов труда к тарифным разрядам или квалификационным категориям в зависимости от сложности труда.

- Тарифный разряд – величина, отражающая сложность труда и квалификацию работника.

- Квалификационный разряд – величина, отражающая уровень профессиональной подготовки работника.

- Тарифная сетка – совокупность тарифных разрядов работ (профессий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и квалификационных характеристик работников с помощью тарифных коэффициентов.

Тарификация работ и присвоение тарифных разрядов работникам проводится при использовании единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих.

Системы заработной платы, размеры тарифных ставок, окладов, различного вида выплат устанавливаются работникам организаций, финансируемых из бюджета, – действующими законами и нормативными актами; работникам организаций со смешанным финансированием – законом, коллективным договором, локальными нормативными актами организации; работникам других организаций – коллективными договорами, соглашениями, трудовыми договорами.

Работодатель имеет право устанавливать различные системы премирования, стимулирующих доплат и надбавок с учетом позиции профсоюзов. Для бюджетной организации порядок и условия применения доплат, надбавок и премий устанавливаются органом государственной власти в зависимости от федерального, регионального или местного уровня.

Выплата заработной платы осуществляется в денежной форме в валюте РФ (в рублях). Доля заработной платы, выплачиваемой в неденежной форме, не может превышать 20% от общей суммы зарплаты. Выплата заработной платы в виде спиртных напитков, наркотических, токсических, ядовитых и вредных веществ, оружия, боеприпасов не допускается. Запрещается какая-либо дискриминация при установлении и изменении заработной платы и других условий труда.

Ст. 130 ТК РФ предусматривает такие основные государственные гарантии по оплате труда работников:

- обеспечение минимального размера тарифной ставки (оклада) работников организаций бюджетной сферы в РФ;
- меры, повышения уровня реального содержания заработной платы;
- ограничение перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы по распоряжению работодателя;
- ограничение оплаты труда в натуральной форме;
- обеспечение в соответствии с федеральными законами получения работником заработной платы в случае прекращения деятельности работодателя и его неплатежеспособности;
- государственный надзор и контроль за полной и своевременной выплатой заработной платы и реализацией государственных гарантий по оплате труда;
- ответственность работодателей за нарушение требований ТК РФ, законов, коллективных договоров, соглашений по вопросам оплаты труда;
- соблюдение сроков и очередности выплаты заработной платы.

Остановимся на основных гарантиях более детально. Ст. 133 ТК РФ определяет установление минимальной заработной платы; МРОТ устанавливается одновременно на всей территории РФ федеральными законами и не может быть ниже размера прожиточного минимума трудоспособного человека. Порядок расчета прожиточного минимума и его величина устанавливаются федеральными законами.

Месячная зарплата работника, отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже установленного МРОТ.

При оплате труда на основе тарифной системы размер ставки (оклада) первого разряда не может быть ниже МРОТ.

В размер МРОТ не включаются доплаты и надбавки, иные компенсации и социальные выплаты, премии и другие поощрительные выплаты за условия работы, отклоняющиеся от нормальных.

Обеспечение повышения уровня реального содержания заработной платы включает ее индексацию в связи с ростом потребительских цен на товары и услуги. В бюджетных организациях индексация проводится из бюджетов на основе законов. В других организациях – в порядке, установленном коллективным договором, соглашениями, локальным нормативным актом организации.

Согласно ст. 137 ТК РФ удержания из заработной платы возможны только в случаях, предусмотренных ТК и федеральными законами. Удержания из заработной платы работника для погашения его задолженности работодателю могут осуществляться:

- для возмещения неотработанного аванса, выданного работнику в счет заработной платы;
- для погашения неизрасходованного и своевременно не возвращенного аванса, выданного в связи со служебной командировкой, переводом на другую работу в другую местность, а также в других случаях;
- для возврата сумм, излишне выплаченных работнику, в случае признания вины работника в невыполнении норм труда или простое. Вина определяется в соответствии с законом органом по трудовым спорам;
- при увольнении работника до окончания того рабочего года, в счет которого он уже получил ежегодный оплачиваемый отпуск, за неотработанные дни отпуска.

Ст. 138 ТК РФ определяет размеры удержаний из заработной платы. Общий размер всех удержаний при каждой выплате не может превышать 20%, а в случаях, предусмотренных федеральными законами, 50% причитающейся зарплаты. При удержаниях по нескольким исполнительным листам за работником должно быть сохранено 50% заработной платы.

Эти ограничения не распространяются на удержание из зарплаты при отбывании на исправительных работах, при взыскании алиментов на несовершеннолетних детей, возмещении вреда причиненного работодателем здоровью работника, возмещении вреда лицам, нанесящим ущерб, в связи со смертью кормильца, а возмещении ущерба, причиненного преступлением. Размер удержаний из заработной платы в этих случаях не может превышать 70%.

Порядок, место и сроки выплаты зарплаты определяет ст. 136 ТК РФ. При выплате работодатель обязан в письменной форме извещать работника о составных частях заработной платы, размерах и основаниях удержаний, об общей денежной сумме, подлежащей выплате. Для этого заполняется расчетный лист, форма которого утверждается работодателем по согласованию с профсоюзом.

Заработная плата выплачивается, как правило, в месте выполнения работы или перечисляется на счет в банке. Выплаты должны быть не реже чем каждые полмесяца, в день, установленный коллективным договором или трудовым договором. При совпадении дня выплаты с выходным и праздничным днем зарплата выдается накануне; зарплата за отпуск выплачивается не позднее, чем за три дня до начала отпуска.

Ст. 130 ТК РФ предусматривает порядок исчисления средней зарплаты.

В случае задержки выплаты зарплаты на срок более 15 дней работник имеет право приостановить работу на весь период до выплаты задержанной суммы. Условие: необходимо письменно известить об этом работодателя. Ст. 142 ТК РФ содержит перечень работ, где приостановка не допускается.

Работодатель несет ответственность за задержку зарплаты в соответствии с ТК РФ и иными федеральными законами.

ТК РФ (ст. 146-158) предусматривает регулирование оплаты труда в особых условиях:

- занятых на тяжелых работах, а также с вредными и опасными условиями труда;
- в местностях с особыми климатическими условиями;
- в условиях, отклоняющихся от нормальных;
- при выполнении работ различной квалификации;
- при совмещении профессий и исполнении обязанностей временно отсутствующего работника;
- за пределами нормальной продолжительности рабочего времени;
- в выходные и нерабочие праздничные дни;
- в ночное время;
- при невыполнении норм труда (должностных обязанностей);
- при изготовлении продукции, оказавшейся браком;
- при освоении новых производств (продукции);
- при простоях по вине работодателя.

Оплата труда работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными, опасными и иными особыми условиями труда, устанавливается в повышенном размере. Перечень таких работ определяется Правительством РФ. Повышение зарплаты проводится по результатам аттестации рабочих мест. Конкретные размеры ее устанавливаются работодателем с учетом мнения представительного органа работников либо коллективным договором, трудовым договором (ст. 147 ТК РФ).

Оплата труда при выполнении работ различной квалификации регулируется ст. 150 ТК РФ. Если работу разной квалификации выполняет работник с повременной оплатой, труд оплачивается по работе более высокой квалификации. Если такую работу выполняет сдельщик, то труд его оплачивается по расценкам выполняемой работы. Если с учетом характера

производства работникам—сдельщикам поручается выполнение работ, тарифицируемых ниже присвоенных им разрядов, работодатель обязан выплатить им межразрядную разницу.

Когда работник наряду с основной работой выполняет дополнительную работу по другой профессии (должности), то требуется доплата за совмещение профессий. Если работник помимо основной работы исполняет обязанности временно отсутствующего работника, то ему за это положена доплата. Размеры доплаты устанавливаются по соглашению сторон трудового договора.

Труд за пределами нормальной продолжительности рабочего времени – сверхурочная работа. Ее оплата регулируется ст. 152 ТК РФ. Сверхурочная работа оплачивается за первые два часа работы не менее чем в полуторном размере, за последующие часы – не менее чем в двойном размере. Конкретные размеры оплаты за сверхурочную работу могут определяться коллективным договором или трудовым договором. По желанию работника вместо повышенной оплаты сверхурочная работа может компенсироваться предоставлением дополнительного времени отдыха, но не менее времени, отработанного сверхурочно. Сверхурочная работа по совместительству оплачивается в зависимости от проработанного времени или выработки.

Оплату труда в выходные и праздничные дни регулирует ст. 153 ТК РФ. Работа в выходной или нерабочий праздничный день оплачивается не менее чем в двойном размере:

- сдельщикам – не менее чем по двойным сдельным расценкам;
- работникам, труд которых оплачивается по дневным и часовым ставкам – в размере не менее двойной дневной или часовой ставки;
- работникам, получающим месячный оклад – в размере не менее ординарной дневной или часовой ставки сверх оклада, если работа в выходной или праздничный день производилась в пределах месячной нормы рабочего времени; если работа производилась сверх месячной нормы – то не менее двойной часовой или дневной ставки сверх оклада.

По желанию работника ему может быть предоставлен другой день отдыха. В этом случае работа в нерабочий праздничный день оплачивается в обычном размере, а день отдыха оплате не подлежит.

Оплата труда в ночное время согласно ст. 154 ТК РФ осуществляется в повышенном размере по сравнению с работой в нормальных условиях. Конкретные размеры повышения устанавливаются работодателем с учетом решения профсоюза, коллективным договором, трудовым договором.

При невыполнении работ или норм труда (должностных обязанностей) оплата осуществляется в зависимости от причины (ст. 155 ТК РФ). Если невыполнение произошло по вине работодателя, то оплата осуществляется за фактически проработанное время или выполненную работу, но не ниже средней заработной платы работника, рассчитанной за тот же период времени или за выполненную работу.

При невыполнении норм по причинам, не зависящим от работодателя и работника, за работником сохраняется не менее двух третей тарифной ставки (оклада).

При невыполнении норм труда (должностных обязанностей) по вине работника оплата нормируемой части заработной платы производится в соответствии с объемом выполненной работы.

Брак не по вине работника оплачивается наравне с годными изделиями (ст. 156 ТК РФ). Полный брак по вине работника оплате не подлежит. Частичный брак – по пониженным расценкам в зависимости от годности продукции.

Ст. 157 ТК РФ определяет оплату времени простоя. Если простой по вине работодателя, то он оплачивается в размере не менее двух третей средней заработной платы работника. Если простой произошел по причинам, не зависящим от работодателя и работника, то он оплачивается в размере не менее двух третей тарифной ставки (оклада). Условие для обоих случаев – письменное предупреждение работником работодателя о начале простоя. Время простоя по вине работника не оплачивается.

При освоении новых производств (продукции) коллективным договором может быть предусмотрено сохранение за работником его прежней заработной платы на период освоения (ст. 158 ТК РФ).

ТК РФ предусматривает, что работодатель обязан обеспечить нормальные условия для выполнения норм выработки (ст. 163 ТК РФ). К таким условиям относятся:

- исправное состояние помещений, сооружений, машин, технологической оснастки и оборудования;
- своевременное обеспечение технической и иной рабочей документацией;
- надлежащее качество материалов, инструментов и других средств и предметов, необходимых для работы;
- условия труда, соответствующие требованиям охраны труда и безопасности производства.

## Тема 5. Финансовый капитал организации

### Лекция 5

**Аннотация:** В данной теме рассматривается финансовый капитал фирмы и методы анализа эффективности его использования.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, ликвидность, оборачиваемость, рентабельность, прибыль, банковский кредит, инвестиции.

#### **Методические рекомендации по изучению темы.**

Вначале необходимо изучить лекционный материал с определениями основных понятий. После этого следует ответить на контрольные вопросы. Ответы нужно оформить отдельным файлом и отправить на проверку преподавателю.

При решении задач, представленных в теме, необходимо опираться на изученный лекционный материал. Решение задач необходимо оформить отдельным файлом и отправить на проверку преподавателю.

#### **Источники информации:**

1. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия – М.: Финансы и статистика, 1996, гл.19. стр. 363-395
2. Экономика предприятия / Под ред. Н.А. Сафронова. - М.: Экономистъ, 2004, гл.20, стр.488-491
3. Экономика предприятия, под ред. Ф.А. Беа.: М., Инфра - М, 2001, гл.5 стр. 775-849
4. Экономика предприятия под ред. О.И. Волкова – М.: ИНФРА, 2002, гл.8, стр.204-240

#### **Глоссарий**

**Прибыль** — положительная разница между доходами (выручкой от реализации товаров и услуг) и затратами на производство или приобретение и сбыт этих товаров и услуг.

**Актив** баланса – первая часть бухгалтерского баланса предприятия, в которой отражается имущество по составу и размещению.

**Баланс-брутто** – бухгалтерский баланс, включающий регулирующие статьи.

**Баланс-нетто** – бухгалтерский баланс, очищенный от регулирующих статей.

**Балансовая прибыль** – общая сумма прибыли предприятия по всем видам деятельности, отражаемая в его балансе.

**Бухгалтерский баланс** – способ экономической группировки имущества по его составу и размещению и источникам его формирования на 1-е число месяца, квартала, года.

**Валовая выручка** – полная сумма денежных поступлений от реализации товарной продукции, работ, услуг и материальных ценностей.

**Валовая прибыль** – часть валового дохода предприятия, которая остается у него после вычета всех обязательных расходов.

**Валовой доход** – конечный результат хозяйственной деятельности предприятия.

**Внутренний коэффициент эффективности** – пороговое значение рентабельности капитала, при котором достигается равенство притоков-оттоков наличных средств.

**Внутренняя норма доходности (рентабельности)** – относительный показатель эффективности инвестиционного проекта.

**Имущество предприятия** – материальные и нематериальные элементы, используемые в предпринимательской деятельности.

**Инвестиции** – вложение средств в определенное предприятие, дело в целях получения дохода.

**Инвестиционный климат** – совокупность экономических, социально-политических, правовых и иных условий, определяющих условия инвестирования капитала.

**Инвестиционный портфель** – набор ценных бумаг (финансовых активов), в которые вложены денежные средства инвестора.

**Инвестиционный риск** – вероятность ущерба в результате инвестирования. К инвестиционным рискам относятся портфельные риски, т. е. риски инвестирования в ценные бумаги и риски новаторства.

**Капитал** – стоимость, приносящая прибавочную стоимость при использовании труда наемных рабочих.

**Коэффициент общей ликвидности** – характеризует обеспеченность предприятия денежными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и погашения краткосрочных обязательств.

**Ликвидность предприятия** – способность предприятия вовремя оплатить обязательства, или возможность превращения статей актива баланса в деньги для оплаты обязательств.

**Нормальная прибыль** – прибыль, равная вмененным издержкам, вложенным в производство владельцем фирмы.

**Убыток предприятия** – отрицательный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия (затраты превышают выручку).

**Уставный капитал** – сумма средств, предоставленных учредителями для осуществления предприятием хозяйственной деятельности.

**Финансовое состояние предприятия** – система показателей, отражающих наличие, размещение и использование ресурсов, финансовую устойчивость предприятия, ликвидность баланса. Характеризуется платежеспособностью, прибыльностью, эффективностью использования активов и капитала, ликвидностью.

**Финансовый план предприятия (баланс доходов и расходов)** – документ, выражающий в денежной форме результаты хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, его взаимоотношения с бюджетом, банками, иными организациями.

**Вопросы для изучения:**

1. Формирование и использование прибыли фирмы
2. Способы погашения долгосрочных займов
3. Показатели экономической эффективности инвестиций

### **Формирование и использование прибыли фирмы**

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

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

- прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;

- величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части - на потребление.

На предприятии распределению подлежит чистая прибыль, т.е. прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Из нее взыскиваются санкции, уплачиваемые в бюджет и некоторые внебюджетные фонды.

Распределение чистой прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и др. Законодательно ограничивается размер резервного фонда предприятий, регулируется порядок формирования резерва по сомнительным долгам.

Распределение чистой прибыли - одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает. Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия. В соответствии с уставом предприятия могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовывать фонды специального назначения: фонды накопления (фонд развития производства или фонд производственного и научно-технического развития, фонд социального развития) и фонды потребления (фонд материального поощрения).

Смета расходов, финансируемых из прибыли, включает расходы на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, на материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, финансирование разработки и освоения новых видов продукции и технологических процессов, затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования, затраты, связанные с

техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятий. В эту же группу расходов включаются расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним. Здесь же планируются затраты на проведение природоохранных мероприятий и др. Взносы предприятий из прибыли в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других предприятий, средства, перечисляемые союзам, ассоциациям, концернам, в состав которых входит предприятие, также считаются использованием прибыли на развитие.

### **Способы погашения долгосрочных займов**

#### **1. Обращение в кассу банка-кредитора.**

В данном случае вы просто приезжаете в банк и кладете через кассу банка необходимые денежные средства на этот свой кредитный счет. К достоинствам данного способа относятся отсутствие комиссии за перечисление денег и минимальная вероятность ошибки как с вашей стороны, так и со стороны финансового работника. К недостаткам данного способа относится то, что график работы банков часто совпадает с графиком работы основных предприятий вашего города, поэтому чтобы доехать до банка и внести платеж вам придется отпрашиваться с работы, а это не для всех приемлемо. Раньше к недостаткам данного способа относили и наличие очередей в кассах банка - сейчас банков уже так много, что очередей в них уже не наблюдается, очереди сейчас остались, пожалуй, только в Сбербанке (хоть они и ввели сейчас в большинстве своих филиалов электронные очереди, но кардинально проблему очередей это все равно не решает).

#### **2. Межбанковский перевод.**

Если банк, в котором вы взяли кредит находится не в вашем городе (или просто находится в другом конце города, ехать далеко), то можно воспользоваться межбанковским переводом. Комиссия по переводу денег из банка в банк в настоящее время обычно составляет 1-2%, деньги переводятся в течение 1-3 рабочих дней.

#### **3. Перевод через почту России.**

На мой взгляд, самый нерациональный способ. Комиссия 1-3% и время доставки до 10 (!!!) дней.

#### 4. Списание части зарплаты.

Вы можете оформить с банком договор, в соответствии с которым ежемесячно часть вашей зарплаты будет удерживаться и перечислять на счет банка в счет ваших платежей по кредиту. Разумеется этот способ подходит не всем - некоторые получают "зарплату в конвертах", некоторые работают в организациях, где и бухгалтерии то нормальной, по большому счету, нет.

#### 5. С помощью банковской карты.

Если у вас есть зарплатная карта банка в котором вы взяли кредит, то можно оформить ежемесячное списание средств с вашей карты в счет платежей по кредиту. Для таких заемщиков некоторые банки (например, Сбербанк) обычно предлагают более выгодные условия кредитования.

6. С помощью сервиса "СбербанкОнлайн" (доступно только для Сбербанка).

7. С помощью устройств самообслуживания (банкоматов и информационно-платежных терминалов (ИПТ)).

Оформляете с банком специальный договор и можете вносить платежи удаленно с помощью этих устройств самообслуживания - в последнее время этот способ получает все большее распространение поскольку банкам проще поставить побольше банкоматов чем ежемесячно платить зарплату повышенному числу кассиров. Если банкомат принадлежит банку, в котором вы брали кредит, то комиссия за перевод денег обычно не взимается.

#### 8. С помощью терминалов QIWI.

Данные терминалы в настоящее время получили достаточно широкое распространение, стоят во многих магазинах, работают круглосуточно, поэтому вы сами можете выбрать время когда придти и заплатить. Взимается комиссия за перевод.

#### 9. С помощью других терминалов.

Наряду с терминалами QIWI и банкоматами сейчас можно увидеть довольно большое число других терминалов, некоторые из которых также позволяют производить платежи по кредиту в банки, с которыми у них заключен соответствующий договор.

#### 10. С помощью электронных платежных систем (ЭПС).

Наиболее популярными ЭПС в настоящее время в России являются Webmoney, Яндекс.Деньги, Кибер-плат и т.д.

#### 11. С помощью салонов сотовой связи.

Некоторые салоны сотовой связи, такие, например, как Связной, Евросеть, оказывают посреднические услуги по перечислению платежей по кредиту (разумеется с комиссией).

### **Показатели экономической эффективности инвестиций**

Проводить оценку эффективности инвестиционного проекта рекомендуется в три этапа:

Делается определение масштабности проекта, его социальной и экономической важности и значимости для конкретной территории.

Проводится расчет показателей эффективности инвестиционного проекта и делается вывод о целесообразности вложения в него средств.

Проводится анализ чувствительности проекта к возможным негативным факторам.

Первый этап. Масштабность и значимость вашего проекта.

Что дает конкретной территории реализация вашего проекта? Сколько семей получит работу, какой размер оплаты труда будет на предприятии? Выше или ниже среднего по стране и данной территории? Какие выплаты и в каком объеме в местный, региональный и федеральные бюджеты планируются в рамках проекта?

Масштабность проекта можно определить по объемам привлеченных денежных средств и инвестиций, объемам выпуска продукции, доли рынка, которую планирует занять предприятие.

Необходимо учитывать и экологическую составляющую. Что будет делаться для недопущения загрязнения подземных вод и воздуха? Какое негативное воздействие будет оказывать предприятие и к чему это может привести через 5-10 лет работы производства?

Второй этап. Оценка показателей эффективности инвестиционного проекта.

К ним относятся:

1) Чистый дисконтированный доход (NPV).

Дисконтированный – это значит, что он скорректирован с учетом времени и инфляции.

Чистый дисконтированный доход легко рассчитать как сумму всех поступлений от проекта, скорректированных на величину ставки дисконта, за минусом ежегодных расходов по проекту. Расчет производится за период жизненного срока проекта.

Формулу расчета NPV можно представить в следующем виде:

$$NPV = - \text{Начальные капитальные вложения} + (\text{Поток дохода за первый год} - \text{Затраты за первый год}) / (1 + \text{Ставка дисконта}) + \dots + (\text{Поток дохода за } n\text{-ный год} - \text{Затраты за } n\text{-ный год}) / (1 + \text{Ставка дисконта})^n$$

Положительное NPV говорит о том, что проект окупится. Но это не единственный критерий эффективности, и не факт, что проект с высоким NPV будет более привлекательным в глазах инвестора.

2) Внутренняя норма доходности (IRR).

Когда встает вопрос о сравнительной оценке двух альтернативных проектов, то показатель внутренней нормы доходности играет даже более существенную роль, чем дисконтированный доход.

Внутренняя норма доходности — это такая ставка дисконта, при которой проект становится безубыточным,  $NPV = 0$ .

Если ставка дисконта больше Внутренней нормы доходности, то проект убыточен. Соответственно, если ставка дисконта меньше Внутренней нормы

доходности, то проект будет приносить прибыль. А при ставке дисконта равной Внутренней норме доходности проект будет не прибылен и не убыточен.

Определяют Внутреннюю норму доходности методом подбора или с помощью таблиц Excel, которые содержат функцию для расчета.

### 3) Индекс доходности (IP).

Определяет прибыльность инвестированных в проект средств. Можно определить индексы доходности затрат и инвестиций.

Индекс доходности дисконтированных затрат – отношение всех денежных притоков к дисконтированным затратам.

Формула индекса доходности дисконтированных затрат может быть представлена в следующем виде:

$$PI = \frac{\text{Сумма денежных потоков за весь период (два, три или больше лет)} / (1 + \text{Ставка дисконта})^{\text{в степени, соответствующей количеству лет периода}}}{(\text{Начальные капитальные вложения} + \text{Сумма денежных расходов за весь период}) / (1 + \text{Ставка дисконта})^{\text{в степени, соответствующей количеству лет периода}}}$$

Индекс доходности дисконтированных инвестиций – отношение всех денежных притоков от операционной деятельности к дисконтированным денежным притокам от инвестиционной деятельности.

Для прибыльных проектов величина Индекса доходности не должна быть меньше единицы.

### 4) Дисконтированный срок окупаемости.

Это период, за который получаемые от реализации проекта доходы покрывают все инвестиционные издержки и обеспечивают работу предприятия за счет собственных оборотных средств.

Срок окупаемости называется дисконтированным потому, что учитываются дисконтированные значения затрат и дохода. Если срок окупаемости превышает срок жизни проекта, то проект убыточен.

Третий этап. Оценка чувствительности основных интегральных показателей проекта.

Для того, чтобы определить насколько подвержен проект влиянию тех или иных негативных факторов, проводится анализ чувствительности.

К анализируемым факторам относят:

- инфляцию;
- объемы продаж в натуральном измерении;
- цены на продукцию;
- размеры необходимого финансирования;
- процентная ставка по кредитам;
- величины постоянных и переменных издержек.

При неизменных значениях остальных факторов изучается влияние изменения одного фактора на финансовую устойчивость и показатели проекта. Эту кропотливую работу делает программа по разработке бизнес-планов ProjectExpert в автоматическом режиме, которая определяет наиболее рискованные переменные и точку безубыточности для каждой из них.

Когда выполнены работы по оценке эффективности проекта, можно переходить к анализу рисков и их оценке.

## **Тема 6. Управление затратами и результатами организации**

### **Лекция 6**

**Аннотация:** В данной теме рассмотрены затраты предприятия, их анализ и пути повышения их эффективности.

**Ключевые слова:** калькуляция, постоянные переменные затраты, маржинальный анализ, прибыль, порог рентабельности.

#### **Методические рекомендации по изучению темы.**

Вначале необходимо изучить лекционный материал с определениями основных понятий. После этого следует ответить на контрольные вопросы. Ответы нужно оформить отдельным файлом и отправить на проверку преподавателю.

При решении задач, представленных в теме, необходимо опираться на изученный лекционный материал. Решение задач необходимо оформить отдельным файлом и отправить на проверку преподавателю.

#### **Источники информации:**

1. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия – М.: Финансы и статистика, 1996, гл.25, стр. 480-495, гл.23, стр.449-450
2. Экономика предприятия / Под ред. Н.А. Сафронова. - М.: Экономистъ, 2004, гл.13, стр.314-338; гл.20, стр.491-500
3. Мицкевич А. Управление затратами и прибылью. – М., ИНЭС, 2003, стр.34-147; стр.148-176
4. Сно К.К. Управленческая экономика. - М.:Инфра-М., 2000, гл.12, стр.375-419; гл.14, стр.443-483
5. Экономика предприятия, под ред. Ф.А. Беа.- М., Инфра - М, 2001, ч.2, гл.3, стр.480-548

#### **Глоссарий**

**Активы предприятия** – принадлежащие предприятию, организации имущество, товары, ценные бумаги, денежные средства, включая суммы, не востребованные с других предприятий или иных должников.

**Доход валовой (общий доход)** – полная выручка, получаемая предприятием от реализации своей продукции и услуг.

**Доход предельный** – доход предприятия, получаемый от продажи дополнительной единицы продукции, или приращение валового дохода вследствие реализации добавочной единицы продукции. Рассчитывается как отношение прироста валового дохода к приросту количества продукции.

**Издержки валовые (общие)**– суммарные затраты фирмы на выпуск продукции. Включают постоянные и переменные издержки.

**Издержки переменные** – затраты фирмы на ресурсы, объем использования которых зависит от количества выпускаемой продукции. Включают расходы на сырье, топливо, заработную плату рабочих и др.

**Издержки постоянные** – затраты фирмы на ресурсы, количество которых не зависит от объема производства в краткосрочном периоде. Состоят из амортизационных отчислений, накладных расходов, процента по кредитам, заработной платы управляющих и др.

**Наименьшие затраты** – прием в проектном анализе, применяемый в тех случаях, когда выгоды от проекта заранее заданы, но труднооценимы в денежном измерении.

**Оптовые цены** – цены, по которым реализуется и закупается продукция в оптовом обороте.

**Переменные издержки** – издержки, размер которых зависит от объема производства фирмы.

**Постоянные издержки** – издержки, размер которых не зависит от объема производства.

**Предельные издержки** – прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции.

**Равновесная цена** – цена на конкурентном рынке, при которой размеры спроса соответствуют величине предложения, и отсутствует дефицит или избыток товаров и услуг.

**Распределение риска** – разделение риска между несколькими участниками проекта.

**Рентабельность продукции** – показатель эффективности производства, определяемый отношением прибыли от реализации продукции к ее себестоимости (в процентах).

**Рентабельность производства** – показатель эффективности производства, определяемый отношением общей (балансовой) прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.

**Явные издержки фирмы** – расходы фирмы на оплату используемых факторов производства (природных ресурсов, труда, капитала, предпринимательской способности), не являющихся собственностью фирмы.

#### **Вопросы для изучения**

1. Состав калькуляции (себестоимости) продукции фирмы
2. Разделение затрат на постоянные переменные
3. Оценка инфляции в деятельности фирмы
4. Маржинальный анализ деятельности фирмы

#### **Состав калькуляции (себестоимости) продукции фирмы**

Статью калькуляции «Сырье и материалы» образуют стоимость сырья и материалов, которые входят в состав изделия, образуя его основу, а также стоимость вспомогательных материалов, которые используются в процессе изготовления данного изделия для обеспечения технологического процесса.

Из затрат на материалы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость возвратных отходов.

На калькуляционную статью «Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций» относится стоимость приобретаемых заготовок и деталей в черновом или обработанном виде, которые требуют дальнейших затрат труда на обработку, сборку или

комплектацию готового изделия, а также оплата услуг, оказанных другими предприятиями по частичной обработке и отделке полуфабрикатов и изделий.

Стоимость основных материалов, покупных изделий, полуфабрикатов и услуг производственного характера сторонних организаций включается в себестоимость отдельных изделий (группы изделий) и заказов прямым путем, стоимость вспомогательных материалов, используемых для технологических целей, — аналогично порядку, изложенному при распределении расходов на содержание и эксплуатацию оборудования.

На статью калькуляции «Топливо и энергия для технологических целей» относится стоимость топлива и электроэнергии, непосредственно связанных с производственным процессом. Расход топлива и энергии на отопление и освещение помещений и различные хозяйственные нужды относится на цеховые или общезаводские расходы.

Стоимость материалов, покупных изделий, полуфабрикатов и топлива складывается из всех расходов на заготовку и доставку их на склад предприятия. Расходы на содержание отдела снабжения предприятия и заводских складов не включаются в стоимость заготавливаемых материальных ценностей, а относятся на общезаводские расходы. Транспортно-заготовительные расходы планируются и учитываются по группам однородных материалов и топлива и включаются в стоимость этих материальных ценностей в калькуляциях изделий.

Статья «Заработная плата производственных рабочих» при калькулировании, в некоторых случаях, делится на две категории: основная заработная плата производственных рабочих и дополнительная заработная плата производственных рабочих. К основной заработной плате производственных рабочих относится заработная плата как производственных рабочих, так и ИТР, непосредственно связанных с изготовлением продукции; доплаты по сдельной и повременно-премиальной формам и системам оплаты труда; оплата за дополнительные операции, не предусмотренные технологическим процессом.

В состав основной заработной платы производственных рабочих входит оплата за выполнение операций и работ по сдельным нормам и расценкам, а также по повременной форме оплаты труда рабочих-повременщиков, занятых непосредственно на выполнении технологических операций изготовления продукции (в том числе рабочих термических, гальванических, пропиточных и т. п. производств). Основная заработная плата производственных рабочих включается в себестоимость отдельных изделий (групп изделий) и заказов прямым путем.

К дополнительной заработной плате производственных рабочих относятся выплаты, предусмотренные законодательством о труде или коллективными договорами за не проработанное на производстве (невочное) время рабочих (оплата очередных и дополнительных отпусков, оплата льготных часов подростков, оплата перерывов в работе кормящих матерей, оплата времени, связанного с выполнением государственных и общественных обязанностей), а также выплата вознаграждений за выслугу лет и пр.

При расчете калькуляции на статью «Отчисления на социальное страхование» относятся отчисления на социальное страхование с суммы основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих по установленным ставкам.

Важной статьей калькуляции является «Расходы на подготовку и освоение производства». На эту статью относятся две основные категории затрат:

- расходы на освоение новых производств, цехов и агрегатов (пусковые расходы);
- расходы на подготовку и освоение производства новых видов продукции и новых технологических процессов.

В свою очередь расходы на подготовку производства новых видов продукции и новых технологических процессов состоят из следующих статей:

- расходы на проектирование и конструирование нового изделия;

- расходы на разработку технологического процесса изготовления вновь осваиваемого изделия;
- затраты на проектирование инструментальной оснастки и разработки технологического процесса ее изготовления;
- расходы на разработку и оформление расходных нормативов;
- затраты связанные с корректировкой технической документации перед переходом на серийный (массовый) выпуск нового изделия;
- затраты на испытание материалов, полуфабрикатов, инструментов и приспособлений для производства новых изделий;
- расходы на перепланировку, перестановку и наладку оборудования, связанные с выпуском нового изделия;
- расходы на изготовление опытного образца (партии) изделий;
- затраты на разработку и освоение новой заводской технологии процессов производства;
- расходы связанные с испытанием на предприятиях-изготовителях и у потребителей опытной партии продукции.

В состав расходов на подготовку и освоение производства новых видов продукции и новых технологических процессов не включаются затраты, связанные с частичным изменением конструкции изделий, модернизацией отдельных деталей, узлов и частичным пересмотром технологического процесса.

На статью калькуляции «Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования» относятся затраты на амортизацию, содержание и текущий ремонт производственного и подъемно-транспортного оборудования, цехового транспорта, рабочих мест, амортизация, износ и затраты на восстановление инструментов и приспособлений, а также прочие расходы.

Если в особую статью выделяются износ инструментов и приспособлений целевого назначения и прочие специальные расходы, то в нее включаются затраты на изготовление, приобретение и ремонт специальных инструментов и приспособлений, которые могут быть использованы только при

производстве определенных изделий. Стоимость инструментов и приспособлений целевого назначения, предназначенных для выпуска изделий серийного или массового производства, погашается ежемесячно в соответствии с установленной нормой (ставкой) на изделие, а предназначенных для выпуска изделий единичного производства — относится полностью на себестоимость продукции по данному заказу.

В рассматриваемую калькуляционную статью включаются также прочие специальные расходы по обслуживанию производства определенных изделий или видов продукции.

При расчете калькуляции на статью «Общепроизводственные (цеховые) расходы» относятся следующие затраты на обслуживание цехов и управление ими: заработная плата аппарата управления цехами; амортизация и затраты на содержание и текущий ремонт зданий, сооружений и инвентарь общецехового назначения; затраты на опыты, исследования, рационализацию и изобретательство цехового характера; затраты на мероприятия по охране труда и другие расходы. К расходам непроизводительного характера относятся: потери от простоев, порчи материальных ценностей при хранении в цехах; потери от неиспользования деталей, узлов, технологической оснастки и др.

На калькуляционную статью «Общехозяйственные (общезаводские) расходы» относятся затраты, связанные с управлением предприятием и организацией производства в целом: заработная плата с отчислениями на социальное страхование персонала заводоуправления; расходы на командировки сотрудников, на служебные разъезды и содержание легкового транспорта; офисные, полиграфические, почтовые расходы, расходы на связь и интернет, амортизация, содержание и текущий ремонт зданий, сооружений и инвентаря общезаводского назначения; расходы на подбор персонала, подготовку кадров (включая централизованную); налоги, сборы и отчисления; расходы на охрану предприятия и другие расходы.

К расходам непроизводительного характера относятся: потери, порча и недостачи сырья, материалов, полуфабрикатов, продукции на заводских складах и др.

На статью «Потери от брака» при калькулировании себестоимости относят стоимость продукции (деталей, узлов, полуфабрикатов), которая по своим качествам не соответствуют установленным ГОСТам или ТУ, а также затраты на исправление брака и затраты, превышающие установленные нормы расхода на гарантийный ремонт. На потери от брака относится также стоимость материалов, испорченных при наладке оборудования сверх установленных норм.

На статью «Прочие производственные расходы» относятся: отчисления на геологоразведочные работы и другие подобные платежи (если они не выделяются в отдельные статьи); отчисления или расходы на научно-исследовательские и опытные работы; затраты на гарантийное обслуживание и ремонт продукции; другие расходы учитываемые при калькуляции, не относящиеся ни к одной из указанных выше статей.

### **Разделение затрат на постоянные переменные**

Анализ затрат на производство и реализацию продукции является достаточно сложным и трудоемким, требует высокой квалификации специалиста-аналитика. Его проведение оправданно, если выявляет причины отклонения фактического объема затрат от наблюдавшегося за предыдущий год или предусмотренного планом, виновников перерасхода, резервы снижения затрат на предприятии.

Представление о том, как изменяются затраты в зависимости от уровня (объема) производственной деятельности, очень важно для принятия решения. Уровень (объем) производственной деятельности может измеряться количеством произведенной продукции или реализованных товаров, трудозатратами в часах, покрытыми расстояниями в милях, числом осмотренных пациентов, числом зачисленных студентов или при помощи

других оценочных характеристик деятельности той или иной организации (предприятия).

Термины «переменные» ( $З_{пер}$ ), «постоянные» ( $З_{пост}$ ), «полупеременные» и «полупостоянные» затраты обычно применяются тогда, когда необходимо охарактеризовать поведение затрат в ответ на изменение объема производства.

Различное поведение затрат и связь их с общими затратами можно представить уравнением:

$$З = З_{пост} + З_{пер}$$

Поведение «полупеременных» («полупостоянных») затрат можно описать уравнением:

$$y = a_0 + ax$$

где  $a_0$  - коэффициент, характеризующий долю постоянных затрат;

$a$  - коэффициент, характеризующий величину переменных затрат в расчете на единицу объема производства;

$y$  - величина совокупных затрат;

$x$  - объем производства.

В рамках бухгалтерского подхода в теории и практике западного управленческого учета применяется ряд методов разделения затрат на переменную и постоянную части. Наиболее распространенные из них - метод высшей и низшей точек, метод корреляции, метод наименьших квадратов [22]. Каждый из методов имеет свои достоинства и недостатки. Так, например, метод корреляции прост и доступен, но дает весьма неточные и приблизительные результаты. Метод наименьших квадратов позволяет с достаточной точностью разделить затраты на переменные и постоянные, однако он чувствителен к значительным отклонениям от средних.

Рассмотрим метод высшей и низшей точек, сущность которого заключается в следующем.

Для определенного вида смешанных затрат (РСЭО, цеховые расходы, общезаводские расходы, расходы на электроэнергию и т.д.), за рассматриваемый период, из всей совокупности данных выбираются два периода с наибольшим ( $K_{\max}$ ) и наименьшим ( $K_{\min}$ ) объемов производства и соответствующие им значения смешанных затрат ( $З_{\max}$  и  $З_{\min}$ )

Определяется разница в уровнях объема производства за эти два периода:

$$\Delta K = K_{\max} - K_{\min}$$

и разница в уровнях затрат:

$$\Delta З = З_{\max} - З_{\min}$$

Следующий этап - расчет ставки переменных затрат. Ставка переменных затрат - это средние переменные затраты в себестоимости единицы продукции:

$$\text{Ставка переменных затрат} = \frac{\Delta З}{\Delta K}$$

Затем необходимо вычислить общую величину переменных затрат для максимального и минимального уровней производства путем умножения ставки переменных расходов на соответствующий объем производства:

|                              |                           |
|------------------------------|---------------------------|
| Переменные                   | Ставка                    |
| затраты ( $З_{\text{пер}}$ ) | = переменных × $K_{\max}$ |
| при $K_{\max}$               | затрат                    |
| Переменные                   | Ставка                    |
| затраты ( $З_{\text{пер}}$ ) | = переменных × $K_{\min}$ |
| при $K_{\min}$               | затрат                    |

Теперь мы можем определить величину постоянных затрат:

$$З_{\text{пост}(K_{\max})} = З_{\max} - З_{\text{пер}(K_{\max})}$$

$$З_{\text{пост}(K_{\min})} = З_{\min} - З_{\text{пер}(K_{\min})}$$

Если расчеты выполнены правильно, то

$$З_{\text{пост}(K_{\max})} = З_{\text{пост}(K_{\min})}$$

В результате уравнение затрат будет иметь вид:

$$Y = \overset{\text{Ставка}}{З_{\text{пост}}} + \underset{\text{затрат}}{\text{переменных}} \times X$$

где Y - общая величина смешанных затрат;

X - объем производства.

Простота и доступность этого метода послужили причиной его широкого практического применения. Однако необходимо помнить, что его надежность всецело зависит от выбора точек; при этом нужно исключать из расчета случайные, нехарактерные точки.

Рассмотрим числовой пример.

В таблице приведен объем производства и выпуск продукции предприятия за год.

| Месяц    | Объем производства | Затраты |
|----------|--------------------|---------|
| Январь   | 2800               | 950     |
| Февраль  | 1200               | 550     |
| Март     | 3 200              | 1050    |
| Апрель   | 1600               | 650     |
| Май      | 1800               | 700     |
| Июнь     | 2200               | 800     |
| Июль     | 2000               | 750     |
| Август   | 2400               | 850     |
| Сентябрь | 2600               | 900     |
| Октябрь  | 1000               | 500     |
| Ноябрь   | 3000               | 1000    |
| Декабрь  | 1400               | 600     |

Найдите постоянные и переменные издержки, используя метод высших и низших точек.

Решение: Максимальный объем производства приходится на март: объем производства = 3200. Затраты при максимальном объеме = 1050.

Минимальный объем производства приходится на октябрь: Объем производства = 100. Затраты при минимальном объеме = 500.

Разница в максимальном и минимальном объеме производства =  $3200 - 1000 = 2200$ . Разница в уровнях затрат, соответствующих максимальному и минимальному объемам производства =  $1050 - 500 = 550$ . Ставка переменных затрат =  $550 / 2200 = 0,25$ .

Переменные затраты при максимальном объеме производства =  $0,25 * 3200 = 800$ . Переменные затраты при минимальном объеме производства =  $0,25 * 1000 = 250$ .

Постоянные затраты при максимальном объеме производства =  $1050 - 800 = 250$ . Постоянные затраты при минимальном объеме производства =  $500 - 250 = 250$ .

Уравнение затрат принимает следующий вид:  $Y = 250 + 0,25 * X$ . Например, при объеме производства за январь, затраты равны:  $250 + 0,25 * 2800 = 950$ . Действительно, в исходных данных затраты за январь равны 950.

### **Оценка инфляции в деятельности фирмы**

Поскольку величина отдельных видов затрат изменяет в течение года, в связи с изменением цен, под воздействием инфляционных процессов, то в расчетах необходимо учитывать инфляцию.

Ограничиваясь чисто техническим подходом, примем за отправную точку то, что инфляция - это процесс роста средних цен. Соответственно и измерение инфляции идет через измерение роста цен, и в первую очередь через показатели роста цен в процентах.

Часто для измерения инфляции используют также индексы цен, то есть относительные показатели, характеризующие темпы роста цен. Существует множество видов как формул для расчета индексов цен, так и самих индексов.

Достаточно широко используются:

- индекс потребительских цен;
- индекс отпускных цен производителя;
- дефлятор валового национального продукта (ВНП), т.е. индекс изменения цен по всей экономике в целом.

Важно также различать базисные и цепные индексы цен.

При расчетах базисных индексов роста данные за некоторый момент времени принимаются за базу, а индексы роста определяются путем деления показателей в каждый момент времени на показатель в момент времени, принятый за базу.

При расчете цепных индексов производится деление значения показателя в последующий момент времени на соответствующий показатель в предыдущий момент времени.

Если обратиться к языку формул, то мы можем выразить эти зависимости следующим образом:

$$I_{\text{баз}} = \frac{a_i}{a_{\text{баз}}} \times 100,$$

где  $a_i$  - значение некоторого показателя в момент наблюдения;

$a_{\text{баз}}$  - значение показателя в момент времени, принятый за базу;

Формула для расчета цепного индекса следующая:

$$I_{\text{цепн}} = \frac{a_i}{a_{i-1}} \times 100$$

Однако, можно было бы исчисление годового темпа инфляции производить по формуле сложных процентов, аналогично тому, как это делается при расчете будущей стоимости денег:

$$БС = НС \times (1 + r)^n,$$

где: БС - будущая денежная сумма (будущая стоимость);

НС - начальная (нынешняя, текущая) стоимость;

r - ставка процента или нормы доходности;

n - число лет.

Если вместо  $r$  в формуле будет инфляционная составляющая  $\lambda$ , то для ее определения перепишем формулу следующим образом:

$$\lambda = \sqrt[n]{\frac{БС}{НС}} - 1$$

Умножив результат на 100 получим индекс инфляции в % (за месяц).

Теперь, чтобы скорректировать цену поступающих на предприятие сырья, материалов, комплектующих и др., приводя их к ценам одного периода, необходимо будет опять воспользоваться формулой сложных процентов:

$$ц_{i+1} = ц_i (1 + \lambda)^n,$$

где  $i = 1...n$ , - общее число месяцев.

Рассмотрим числовой пример. Фактические затраты предприятия за февраль составили 120 д.е. Известно, что в феврале совокупные затраты предприятия под воздействием инфляции повысились. При этом в январе цена продукции составляла 20 д.е., а в феврале 24 д.е. Рассчитайте коэффициент инфляции и найдите чистые (без инфляции) затраты в феврале, считая базисным уровнем величину затрат в январе.

Решение: Базисный коэффициент инфляции равен:  $I_{баз} = Ц_{тек} / Ц_{баз} = 24 / 20 = 1,2$  Если принять за базисный уровень затраты за январь, то чистые (без инфляции) затраты за февраль можно найти по следующей формуле:  $З_{факт (фев)} = I_{баз} * З_{чист (фев)}$  Отсюда следует, что чистые затраты за февраль равны:  $З_{чист (фев)} = З_{факт (фев)} / I_{баз} = 120 / 1,2 = 100$  д.е.

### Маржинальный анализ деятельности фирмы

Анализ «Затраты – Объем – Прибыль» является неотъемлемой составной частью управленческого учета, позволяющий осуществлять оперативное и стратегическое планирование финансовых показателей предприятия [7].

Теория анализа «Затраты - Объем - Прибыль», также называемого операционным анализом. Основные моменты этой теории представлены ниже.

Отслеживая зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объемов производства (сбыта), данный анализ служит для ответа на ряд важнейших вопросов. И один из основных вопросов, - до какой степени можно увеличивать или снижать силу операционного рычага, маневрируя переменными и постоянными затратами, и изменять тем самым уровень предпринимательского риска, связанного с предприятием.

Ключевыми элементами рассматриваемого анализа служат финансовый и операционный рычаги, порог рентабельности и запас финансовой прочности.

Действие операционного (производственного, хозяйственного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.

Этот эффект обусловлен различной степенью влияния динамики постоянных и переменных затрат на формирование финансовых результатов деятельности предприятия при изменении объема производства.

В практических расчетах для определения силы воздействия производственного (операционного) рычага применяют отношение результата от реализации после возмещения переменных затрат к прибыли. Результат от реализации после переменных затрат (маржа, сумма покрытия) представляет собой разницу между выручкой от реализации и переменными затратами ( $B - Z_{\text{пер}}$ ).

$$\text{Сила воздействия операционного} = \frac{\text{Маржа}}{\text{Прибыль}}$$

Чем больше уровень постоянных издержек, тем больше сила воздействия операционного рычага. Указывая на темп падения прибыли с каждым процентом снижения выручки, сила операционного рычага свидетельствует об уровне предпринимательского риска данного предприятия.

Действие финансового рычага заключается в том, что предприятие, использующее заемные средства, изменяет чистую рентабельность собственных средств и свои дивидендные возможности.

$$\text{Сила воздействия финансового рычага} = \frac{\text{Балансовая прибыль} + \text{Проценты за кредит, относимые на с / с}}{\text{Балансовая прибыль}}$$

Уровень эффекта финансового рычага указывает на финансовый риск, связанный с предприятием. Поскольку проценты за кредит относятся к постоянным затратам, наращивание финансовых расходов по заемным средствам сопровождается увеличением силы операционного рычага и возрастанием предпринимательского риска. Этот тезис выражается в формуле сопряженного эффекта операционного и финансового рычагов:

$$\text{Уровень сопряженного эффекта операционного и финансового рычагов} = \frac{\text{Сила воздействия операционного рычага}}{\text{Сила воздействия финансового рычага}}$$

Результаты вычисления по этой формуле указывают на уровень совокупного риска, связанного с предприятием, и отвечают на вопрос, на сколько процентов изменяется чистая прибыль на акцию при изменении объема (или выручки от реализации) на один процент. Анализ «Затраты – Объем – Прибыль» служит поиску наиболее выгодных комбинаций между переменными затратами на единицу продукции, постоянными затратами, ценой и объемом продаж.

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 1. Валовая маржа         |     |
| Выручка от реализации    | (А) |
| Валовая маржа:           | (В) |
| (А) - Переменные затраты |     |

|                                                                                                                                                                                                                                                                          |                       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <p>2. Коэффициент валовой маржи:</p> $\frac{\text{Валовая маржа}}{\text{Выручка от реализации}} = (B)/(A)$ <p>То же, в процентах:</p> $\text{Процент валовой маржи} = \frac{\text{Валовая маржа}}{\text{Выручка от реализации}} \times 100 = \frac{(B)}{(A)} \times 100$ | (C)                   |
| 3. Постоянные затраты                                                                                                                                                                                                                                                    | (D)                   |
| <p>4. Порог рентабельности:</p> $\frac{\text{Сумма постоянных затрат}}{\text{Коэффициент валовой маржи}} = (D)/(C)$                                                                                                                                                      | (E)                   |
| <p>5. Запас финансовой прочности:</p> <p>5.1. В рублях:</p> $\text{Выручка от реализации} - \text{Порог рентабельности} = (A) - (E)$ <p>5.2. В процентах к выручке от реализации: <math>\frac{(F)}{(A)}</math></p>                                                       | <p>(F)</p> <p>(G)</p> |
| <p>6. Прибыль:</p> $\text{Запас финансовой прочности} \times \text{Коэффициент валовой маржи} = (F) \times (C)$                                                                                                                                                          | (H)                   |
| <p>7. Сила воздействия операционного рычага:</p> $\frac{\text{Валовая маржа}}{\text{Прибыль}} = \frac{(B)}{(H)}$                                                                                                                                                         | (I)                   |
| <p>8. Порог (точка) безубыточности:</p> $\frac{(D) \times V_{\text{реал}}}{(B)}$                                                                                                                                                                                         | (J)                   |
| <p>9. Количество продукции, приносящей прибыль:</p> $\text{Объем реализации} - \text{Порог (точка) безубыточности}$ $V_{\text{реал}} - (J)$                                                                                                                              | (K)                   |

Анализ «Затраты – Объем – Прибыль» часто называют также *анализом безубыточности*, поскольку он позволяет вычислить такую сумму или количество продаж, при которой приход равен расходу [46].

Точку безубыточности часто называют *порогом рентабельности*. С низким порогом рентабельности легче пережить падение спроса на продукцию или услуги, отказаться от неоправданно высокой цены реализации. Снижение порога рентабельности можно добиться наращиванием валовой маржи (повышая цену и/или объем реализации, снижая переменные затраты), либо сокращением постоянных издержек.

Как далеко планируемая выручка от реализации «убегает» от порога рентабельности, показывает *запас финансовой прочности*.

Алгоритм расчета порога рентабельности, сила воздействия операционного рычага и запаса финансовой прочности представлен в таблице.

Расчет порога рентабельности, запаса финансовой прочности и силы воздействия операционного рычага приведен в таблице 11.

Умение оценить силу воздействия операционного рычага, порог рентабельности и запас финансовой прочности позволяет быстро определить, какое влияние изменение продаж окажет на прибыль, налоговые и дивидендные последствия этих изменений, тенденции изменения финансово-хозяйственного положения предприятия и т.д.

Рассмотрим числовой пример

Предприятие производит изделие Z продажная цена единицы которого 25 д.е., переменные затраты на единицу продукции составляют 9 д.е. Сметные постоянные затраты предприятия за год равняются 240 тыс. д.е., а операционная прибыль (прибыль от продаж) при продаже 26 тыс. изделий составит 176 тыс. д.е. Руководство предприятия считает величину сметной операционной прибыли недостаточно высокой, в связи с чем аналитикам предприятия предложено рассмотреть несколько ситуаций, смоделированных с учетом производственных возможностей предприятия и потребностей рынка.

Продажная цена увеличивается на 8 %, что приведет к снижению количества продаж на 6 %.

Потребительские характеристики изделия улучшаются, что приведет к росту переменных затрат на 3 д.е. на одно изделие, позволит повысить цену на 40%, однако продажи снизятся на 28%.

Производится агрессивная рекламная компания по продвижению продукции, на что потребуется 150 тыс. д.е. и что позволяет увеличить объем продаж на 35%

Решение:

Заполним таблицу для базисной ситуации:

|                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Исходные данные:                                                                                                                         |
| Переменные затраты = 9 д.е.                                                                                                              |
| Продажная цена = 25 д.е.                                                                                                                 |
| Количество продаж = 26 000 изделий                                                                                                       |
| Расчет:                                                                                                                                  |
| 1. Валовая маржа<br>Выручка от реализации = $25 * 26\ 000 = 650\ 000$ д.е.<br>Валовая маржа = $650\ 000 - (9 * 26\ 000) = 416\ 000$ д.е. |
| 2. Коэффициент валовой маржи = $416\ 000 / 650\ 000 = 0,64$                                                                              |
| 3. Постоянные затраты = 240 000 д.е.                                                                                                     |
| 4. Порог рентабельности: = $240\ 000 / 0,64 = 375\ 000$ д.е.                                                                             |
| 5. Запас финансовой прочности = $650\ 000 - 375\ 000 = 275\ 000$                                                                         |
| 6. Прибыль = $275\ 000 * 0,64 = 176\ 000$                                                                                                |
| 7. Сила воздействия операционного рычага = $416\ 000 / 176\ 000 = 2,36$                                                                  |
| 8 Порог (точка) безубыточности = $(240\ 000 * 26\ 000) / 416\ 000 = 15\ 000$                                                             |
| 9. Количество продукции, приносящей прибыль = $26\ 000 - 15\ 000 = 11\ 000$                                                              |

Заполним таблицу для трех предлагаемых ситуаций исходя из измененных исходных условий.

| Ситуации                                             | 1       | 2       | 3       |
|------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| Исходные данные:                                     |         |         |         |
| Переменные затраты, д.е.                             | 9       | 12      | 9       |
| Продажная цена, д.е.                                 | 27      | 35      | 25      |
| Количество продаж, изделий                           | 24 440  | 18 720  | 35 100  |
| Расчет:                                              |         |         |         |
| 1. Выручка от реализации, д.е.                       | 659 880 | 655 200 | 877 500 |
| Валовая маржа, д.е.                                  | 439 920 | 430 560 | 561 600 |
| 2. Коэффициент валовой маржи                         | 0,67    | 0,66    | 0,64    |
| 3. Постоянные затраты, д.е.                          | 240 000 | 240 000 | 390 000 |
| 4. Порог рентабельности, д.е.                        | 360 000 | 365 217 | 609 375 |
| 5. Запас финансовой прочности, д.е.                  | 299 880 | 289 983 | 268 125 |
| 6. Прибыль, д.е.                                     | 199 920 | 190 560 | 171 600 |
| 7. Сила воздействия операционного рычага             | 2,20    | 2,26    | 3,27    |
| 8. Порог (точка) безубыточности, изделий             | 13 334  | 10 435  | 24 375  |
| 9. Количество продукции, приносящей прибыль, изделий | 11 107  | 8 285   | 10 725  |

Как показывает анализ, при реализации первой ситуации повышение цены на 8 % (с 25 до 27) обеспечивает рост прибыли на 14 % (с 176 000 до 199 920) и снижает точку безубыточности на 11 % (с 15000 до 13334). Несмотря на снижение продаж на 6 %, увеличение количества продаж непосредственно приносящих прибыль на 1 % (с 11000 до 11107 изделий) увеличивает суммарную прибыль.

Во второй ситуации резкое повышение цены на 40 % (с 25 до 35), несмотря на существенный рост переменных затрат на 33 % (с 9 до 12) приводит к повышению прибыли на 8% (с 176 000 до 190 920). В результате этого значение точки безубыточности снижается на 30 % (с 15000 до 10435). Однако снижение продаж на 28% приводит к уменьшению изделий, реализация

которых непосредственно приносит прибыль на 25 % по сравнению с базисной ситуацией (8 285 против 11 000).

Анализ третьей ситуации показывает, что, поскольку ни цена, ни переменные затраты не изменяются величина, получаемой прибыли на единицу изделия не изменяется. Однако повышение постоянных затрат на 62% (с 240 000 до 390 000) и уменьшение величины изделий, непосредственно приносящих прибыль на 3% (с 11000 до 10725), несмотря на повышение продаж на 35% приводит к уменьшению прибыли на 2,5%. В итоге, самой эффективной является первая ситуация, а третья ситуация является недопустимой, так как приводит к понижению первоначальной прибыли.

## **Информационные источники**

### **Основная литература:**

1. Волков О.И. Экономика предприятия: курс лекций: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / О. И. Волков, В. К. Скляренко. - Москва: ИНФРА-М, 2012. - 279 с.
2. Мицкевич А. Управление затратами и прибылью. – М., ИНЭС, 2003. – 370 с.
3. Экономика предприятия / Под ред. Н.А. Сафронова. - М.: Экономистъ, 2004. – 550 с.
4. Экономика предприятия / Под ред. Ф.А. Беа.- М., Инфра - М, 2001. - 600 с.

### **Дополнительная литература:**

1. Анисимова Т.Ю. Экономика предпринимательской деятельности: учебно-методическое пособие. Казань: Казан.гос. ун-т, 2009. - 40 с.
2. Инновационный менеджмент: Учебник / Под ред. проф. В.А. Швандара, проф. В.Я.Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник, 2004. - 382 с.
3. Масленникова Н.П., Желтенков А.В. Менеджмент в инновационной сфере: Учебное пособие. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2005. - 536 с.
4. Мясоедов С.П. Основы кросскультурного менеджмент: Как вести бизнес с представителями других стран и культур. - М.: Дело, 2003. 256 с.
5. Сио К.К. Управленческая экономика. - М.: Инфра-М., 2000. – 430 с.
6. Управление инновациями: учеб. пособие / Под ред. Ю.В. Шленова. - М.: Высшая школа, 2003. - 240 с.
7. Чудновская С.Н. История менеджмента. Учебник для ВУЗов. - СПб: Питер, 2004. - 239 с.
8. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия – М.: Финансы и статистика, 1996. – 500 с.

9. Янковский К.П. Введение в инновационное предпринимательство. - СПб.: Питер, 2004. – 189 с.

10. Журнал "HarvardBusinessReview".

11. Журнал "Акционерное общество. Вопросы корпоративного управления".

12. Журнал "Аудиторские ведомости".

13. Журнал "Банковское дело".

14. Журнал "Бухгалтерский учет".

15. Журнал "Вопросы экономики".

16. Журнал "Деньги и кредит".

17. Журнал "Инновации".

#### **Интернет-ресурсы:**

1. Официальный сайт журнала "Аудиторские ведомости" - <http://auved.ru/> Официальный сайт журнала "Менеджмент в России и за рубежом" - <http://www.mevriz.ru/>

2. Официальный сайт журнала "Российский экономический журнал" - <http://lib.ieie.nsc.ru/Magazin/Rr5.htm>

3. Официальный сайт журнала "Российское предпринимательство" - [http://creativeconomy.ru/mag\\_rp/](http://creativeconomy.ru/mag_rp/)

4. Официальный сайт журнала "Секрет организации" - <http://www.kommersant.ru/sf/>

5. Официальный сайт журнала "Справочник экономиста" - <http://www.profiz.ru/se>

6. Официальный сайт журнала "Экономист" - <http://economist.com.ru/> Официальный сайт журнала "Экономические стратегии" - <http://www.inesnet.ru/magazine/>

7. Официальный сайт журнала "Эксперт" - <http://expert.ru/expert/>

## Глоссарий

**Агрегация** — построение и применение устойчивых соединений.

**Адекватный** — соответствующий условиям, целям, взаимосвязям.

**Алгоритм** — математически формализованная процедура.

**Блок** — конструктивный элемент организации.

**Воздействие** — изменение состояния.

**Генезис** — исследование процесса возникновения, становления и развития.

**Гибкость** — способность к адаптации и модернизации.

**Дискретность** — прерывность, выделенность составляющих.

**Документ** — свидетельство, оформленное на носителе информации.

**Закрытое акционерное общество** — объединение участников, не несущих ответственности по его обязательствам, учрежденное акционерным капиталом строго ограниченного круга лиц.

**Звено** — элемент структуры, представляющий первичную часть или подразделение организации.

**Иерархия** — соподчиненность организаций по властной вертикали.

**Ингрессивность** — постепенное формирование организацией новых качеств ее составляющих.

**Инструментарий** — упорядоченная совокупность, комплекс средств целенаправленного воздействия и методов их применения.

**Инструмент** — универсальная форма организации внешнего воздействия.

**Интеграция** — состояние связанности отдельных организаций.

**Исследование** — определение состояния.

**Классификация** — представление совокупности системой соподчиненных, обусловленных группировок.

**Коммандитное товарищество** — объединение участников предпринимательской деятельности (товарищей) с вкладчиками, несущими ответственность в пределах внесенных ими сумм.

**Комбинаторность** — потенциал, ресурс возможных способов соединения.

**Коммуникационность** — способность, расположенность к взаимосвязи.

**Коммутация** — временная взаимосвязь.

**Композиционность** — возможность построения адекватной организации путем целенаправленного составления из элементов.

**Конъюгированность** — способность к внутреннему обмену и объединению качеств элементов и организаций.

**Кооперация** — построение устойчивых, внешних программных связей.

**Корпоративность** — склонность к групповой ассоциации и кооперации.

**Корреляционность** — способность к активизации взаимосвязи.

**Механизм** — целенаправленно функционирующая система.

**Морфология** — исследование и описание формы.

**Некоммерческая организация** — добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства и участия в корпоративном процессе удовлетворения уставных потребностей.

**Общество с ограниченной ответственностью** — объединение участников, не несущих ответственности по его обязательствам, учрежденное долевым капиталом одного или нескольких лиц, отвечающих по обязательствам общества.

**Онтогенез** — отражение существования организации стадиями возникновения, становления, развития, стагнации, распада и ликвидации.

**Оперативность** — быстрота, своевременность.

**Операция** — профессиональная комбинация действий, обеспечивающая достижение необходимого результата.

**Орган** — структурная часть организации, наделенная самостоятельными функциями.

**Организационная структура управления** — отражение внутреннего строения управляющей системы.

**Открытое акционерное общество** — объединение участников, не несущих ответственности по его обязательствам, учрежденное свободно вносимым и обращающимся акционерным капиталом.

**Парадигма** — стройная, строго научная, общепризнанная теория, основополагающая концепция, представленная системой основных понятий, лаконично отражающей существенные черты объекта.

**Период** — продолжительность процесса или его повторяющейся части во времени.

**Перманентный** — постоянный, непрерывно продолжающийся.

**Полное товарищество** — договорное участие граждан в предпринимательской деятельности от имени товарищества, с отнесением ответственности на принадлежащее им имущество.

**Порядок** — складывающееся или устанавливаемое и поддерживаемое соотношение составляющих.

**Правила** — устанавливаемые, ожидаемые в выполнении и контролируемые положения.

**адекватности воздействия** — содержание осуществляющихся действий обуславливается состоянием организаций;

**иерархичности** — развитие и управляемость организации обеспечиваются ее иерархичностью;

**конструктивности** — внутренняя устойчивость организации обеспечивается ее конструкцией;

**линейности и функциональности** — связи организации имеют линейно-функциональную специализацию;

**необходимого разнообразия** — адекватность организации обеспечивается разнообразием ее составляющих;

**необходимости и достаточности** — количество и разнообразие составляющих организации должно быть оптимальным;

**непрерывности и ритмичности** — самодостаточная эффективная организация осуществляется непрерывно и ритмично;

**обратной связи** — обратная связь объединяет организацию;

**оперативности и гибкости** — адекватность взаимодействия в организации определяется оперативностью и гибкостью;

**оптимальной звенности** — адекватность организации обеспечивается оптимальным соотношением ее звеньев;

**параллельности и последовательности** — функционирование и развитие организации осуществляется параллельно-последовательно;

**перманентности целеполагания** — разработка, постановка и корректировка цели осуществляются непрерывно в режиме сопровождения ее достижения;

**примата цели** — цель субъективной организации первична;

**разделения и кооперации** — основой существования и развития организации является разделение и кооперация функций;

**распределения и специализации** — основой построения организации является распределение и специализация функций;

**резервирования и дублирования** — эффективность организации обеспечивается балансом резервирования и дублирования;

**системности** — любая организация представляется совокупностью взаимосвязанных элементов;

**стратегического планирования** — эффективная постановка достижения цели основывается на приоритетном планировании перспектив развития организации;

**толерантности** — существование организации определяется устойчивостью к внешним воздействиям;

**универсальности** — адекватность формирования и функционирования организации определяется ее универсальностью;

**целевой адаптации** — проблемы, задачи, решения, результаты и другие составляющие организации адаптируются к представлению цели.

**Процедура** — формализованное отражение обусловленной последовательности действий.

**Процесс** — последовательность изменений.

**Реверсивность** — свойство возвращения к повторению исходного состояния.

**Реквизит** — присваиваемый организации необходимый для идентификации признак.

**Реформирование** — целенаправленные преобразования.

**Ротационность** — эффект взаимного замещения, перемещения по циклической траектории.

**Рычаг** — первичный механизм или его непосредственная и неотъемлемая составляющая.

**Самоуправление** — непосредственное участие объекта в разработке, принятии и реализации решения в организации.

**Свойства** — совокупность проявлений, отражающих общие, характерные и специфические черты организации.

**Сегмент** — результат централизованного деления организации -на части.

**Селективность** — способность организации к осуществлению самосовершенствования путем отбора, закрепления и развития необходимых качеств.

**Синергия** — эффект превышения качеств организации над суммой качеств ее составляющих.

**Система** — совокупность взаимосвязанных элементов.

**Случайность** — объективная, как правило, сложная по своей внешней природе, маловероятная связь.

**Соединение** — создание единого или общего из различных составляющих.

**Социально-экономическая организация** — обособленное объединение людей с целью совместного решения экономических задач.

**Стадия** — часть процесса, характеризующаяся однородностью происходящего.

**Статус** — официально или общественно признаваемое положение.

**Створ** — прием структуризации отражения, позволяющий определить очередность, этапность или последовательность выделения и анализа.

**Структура** — отражение внутреннего строения системы.

**Степень** — совокупность звеньев и органов, позиционированных на общем уровне структуры.

**Сущность** — внутреннее содержание предмета, выражающееся в единстве реализации его свойств и отношений.

**Тезаурус** — совокупность комплексно адаптированной системы понятий и дефиниций, структуры и содержания их взаимосвязей в процессе исследования конкретной области знаний.

**Тип** — совокупность характерных внешних черт и признаков организации.

**Толерантность** — устойчивость к внешним воздействиям.

**Трансформация** — вероятностные изменения.

**Универсальный** — общий, применяемый ко всему без ограничений.

**Унитарное предприятие** — коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепляемое за ней собственником и используемое для предпринимательства.

**Унификация** — применение единого подхода к определенному ряду разных организаций

**Уровень** — горизонталь, определяющая равнозначное по иерархии расположение элементов структуры.

**Фаза** — момент или часть процесса, характеризующиеся явно воспринимаемым образом.

**Форма** — целостный образ, внешнее проявление.

**Формализация** — выделение и позиционирования элементов и связей.

**Форматирование** — установление формы представления.

**Формация** — сложившаяся макроорганизация.

**Формирование** — создание организации приданием ей конкретной формы.

**Целенаправленность** — ориентация организации на цель.

**Цель** — субъективное, желаемое, достижимое, необходимое состояние процесса или системы.

**Цикл** — периодически повторяющаяся последовательность.

**Цикличность** — периодическое повторение определенной последовательности.

**Эгрессивность** — достижение максимального уровня реализации качеств организации.

**Эмерджентность** — оперативная мобилизация принципиально новых качеств.

**Этап** — отрезок процесса, выделяемый получением промежуточного результата.

**Эшелон** — последовательная часть оперативного построения.

**Ярлык** — формализованный или принятый индентификатор.

## Вопросы к экзамену

1. Фирма, цели и задачи ее создания.
2. Основные типы фирм.
3. Организационно-правовые формы фирм.
4. Рыночная модель предприятия и сущность предпринимательства.
5. Экономическая и социальная эффективность производства.
6. Структура современной фирмы: аренда, лизинг, франчайзинг.
7. Производственный цикл и его основные характеристики.
8. Проектирование производственного цикла.
9. Имущество предприятия и его основные классификации.
10. Уставный капитал предприятия.
11. Основной капитал предприятия и его классификация.
12. Оценка основного капитала: показатели и методы.
13. Износ основного капитала: виды и сущность амортизации.
14. Начисления амортизации и использование амортизационного фонда.
15. Производственная мощность предприятия.
16. Оборотные средства предприятия: состав и структура.
17. Основные показатели использования оборотных средств.
18. Нормирование расхода материальных ресурсов.
19. Основные показатели использования оборотных средств.
20. Нормирование оборотных средств в производственных запасах.
21. Издержки производства: сущность, структура и управление.
22. Себестоимость продукции и затраты предприятия: учет, планирование, анализ.
23. Себестоимость продукции: смета и калькуляция затрат.
24. Направления снижения себестоимости.
25. Трудовые ресурсы предприятия.
26. Нормирование и производительность труда.
27. Оплата труда и занятость.

28.Маркетинговая стратегия предприятия: сущность и содержание.  
Характеристика основных базовых стратегий.

29.Товарная стратегия предприятия: возможности предприятия, изучение потребителей и сегментация рынка.

30.Ценовая политика предприятия.

31. Ценообразующие факторы, методы установления ценами на продукцию.

32.Качество продукции предприятия.

33.Показатели и управление качеством. Стандартизация и сертификация.

34.Инвестиционная политика предприятия: структура капитальных вложений и эффективность инвестиций.

35.Производственное планирование. Разработка производственной программы.

36.Бизнес-план предприятия: содержание и порядок разработки.

37.Финансовая устойчивость предприятия. Показатели финансовой устойчивости.

38.Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

39.Определение прибыльности по отдельным показателям.

40.Определение рентабельности предприятия по отдельным показателям.