НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
УЧЕБНО-НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ КЫРГЫЗСТАНА»

«СОГЛАСОВАНО»
Проректор по учебно-административной работе НОУ УНПК «МУК»,
к.ю.н., Карабалаева С.Б.
«19» 10 2020г.

«УТВЕРЖДЕНО»
Ректор НОУ УНПК «МУК»,
к.т.н., доцент Савченко Е.Ю.
«20» 10 2020г.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Название дисциплины: Экономика предприятия

Название и код направления подготовки: 580100 Экономика

Квалификация выпускника: Бакалавр

Форма обучения: Очная

Составитель (и): к.э.н, доцент Югай Н.А.

График проведения модулей
6-семестр

неделя	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
лекц. зан.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
сем. зан.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

«РАССМОТРЕНО»
На заседании кафедры
«Менеджмент и экономика»
НОУ УНПК «МУК»
Протокол № 2
от «6» 10 2020г.
Зав.кафедрой,
к.э.н., доцент Зенина Е.В.

«ОДОБРЕНО»
На заседании Учебно-методического объединения НОУ УНПК «МУК»
Протокол № 5
от «15» 10 2020.
Председатель Учебно-методического объединения
Матвеева Т.В.

Директор Научной библиотеки
НОУ УНПК «МУК»
Асанова Ж.Ш.

Бишкек 2020г.

СОДЕРЖАНИЕ

Разделы	Наименование учебно-методических работ	
Раздел 1	Пояснительная записка	3
Раздел 2	Структура дисциплины	4
Раздел 3	Конспект лекций	5
Раздел 4	Перечень практических занятий	51
Раздел 5	Перечень разделов самостоятельной работы студентов (СРС)	52
Раздел 6	Контрольные вопросы по курсу, темы рефератов	54
Раздел 7	Политика курса	58
Раздел 8	Критерии оценивания	58
Раздел 9	Список источников и литературы	59
Раздел 10	Методические рекомендации по подготовке письменных работ	60
Раздел 11	Материально-техническое обеспечение дисциплины	62
Раздел 12	Глоссарий	62

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЕЙ)

1. Пояснительная записка

Миссия НОУ УНПК «МУК» - подготовка международно-признанных, свободно мыслящих специалистов, открытых для перемен и способных трансформировать знания и ценности на благо развития общества.

Стратегия развития НОУ УНПК «МУК» - модернизация образовательной деятельности университета – совершенствование образовательного процесса в соответствии с требованиями Болонского процесса.

Описание учебного курса:

Данная дисциплина изучается студентами направления «Экономика» 580100 и входит в обязательный объем изучаемых дисциплин ГОС ВПО и т. д.

Пререквизиты курса: Микроэкономика, макроэкономика, статистика, математика.

Постреквизиты курса: Экономический анализ, финансовый анализ

Цель изучения курса

Формирование знаний, умений и навыков студентов путем изучения ими совокупности факторов производства, раскрывающих проблему функционирования предприятия в рыночных условиях.

Основными задачами являются:

1. изучение содержания экономической деятельности предприятия;
2. развитие практических навыков работы с экономической информацией;
3. формирование навыков экономического мышления в сфере деятельности предприятия;
4. ознакомление с нормативной, методической, справочной литературой в области экономики предприятия;
5. формирование и систематизация знаний, позволяющих открыть собственное предприятие.

Предполагаемые результаты обучения

Выпускник направления Экономика дисциплины «Экономика предприятия» в соответствии с целями основной образовательной программы и задачами профессиональной деятельности, предполагает формирование и закрепление следующих компетенций:

ПК-1, ПК-4, ПК-7

В результате освоения курса обучающийся должен:

Знать:

сущность, особенности функционирования современной фирмы, показатели, характеризующие деятельность фирмы (производительность труда, прибыль, рентабельность) (ПК – 1)

основные особенности кыргызской экономики, ее институциональную структуру, направления экономической политики государства (ПК – 4)

Уметь:

выявлять проблемы экономического характера, возникающие в процессе использования персонала, основных и оборотных средств, расчитывать сибестоимость продукции, анализировать финансовую информацию фирмы (ПК – 1)

рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели, анализировать и интерпретировать финансовую бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений (ПК – 7)

Владеть:

методологией анализа показателей использования персонала, основных и оборотных средств, навыками расчета показателей производительности труда (ПК – 1)

методологией экономического исследования, современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных (ПК – 7)

После освоения данного курса студент:

Студент знает сущность, особенности функционирования современной фирмы, показатели, характеризующие деятельность фирмы (производительность труда, прибыль, рентабельность)

Студент умеет выявлять проблемы экономического характера, возникающие в процессе использования персонала, основных и оборотных средств, рассчитывать себестоимость продукции, анализировать финансовую информацию фирмы

Студент владеет методологией анализа показателей использования персонала, основных и оборотных средств, навыками расчета показателей производительности труда

Студент знает основные особенности кыргызской экономики, ее институциональную структуру, направления экономической политики государства

1. Структура дисциплины (модулей)

№ п/п	***Раздел, Темы Дисциплины***	***Семестр***	***Неделя семестра***	***Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)***				***Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)***
				лекции	***Сем. Заня/лаб. заня***	***СРС***	***СРСиП***	
Модуль первый «Предприятие в системе национальной экономики»								
1	Тема 1. Место и роль предприятия в народнохозяйственном комплексе.	8	1	1	1	1	1	Опрос
2	Тема 2. Общая и производственная структура предприятия.	8	2	1	1	1	1	Опрос
3	Тема 3. Экономические ресурсы и издержки производства предприятия	8	3	1	1	1	1	опрос
4	Тема 4. Основные средства и производственные мощности предприятия.	8	4	1	1	1		Опрос
5	Тема 5. Оборотные производственные фонды и оборотные средства предприятия	8	5	1	1	1	1	Опрос
6	Тема 6. Оплата труда работников на	8	6	1	1	1		Опрос

	предприятии.							
7	Тема 7. Стоимостная оценка продукции и финансовых результатов предприятия.	8	7	1	1	1	1	Опрос
	Итого	8	7	7	7	7	5	Модуль 1
Модуль второй «Экономический механизм функционирования и эффективность хозяйственной деятельности предприятия»								
8	Тема 8. Ценообразование и ценовая политика предприятия.	8	8	1	1	2		Опрос
9	Тема 9. Система налогообложения результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия	8	9	1	1	2	1	Опрос
10	Тема 10. Организация финансов предприятия.	8	10	1	1	2	1	опрос
11	Тема 11. Оценка экономической эффективности производства.	8	11	1	1	1		Опрос
12	Тема 12. Инвестиционная деятельность предприятия в условиях научно-технического прогресса.	8	12	1	1	1	1	Опрос
13	Тема 13. Внутрифирменное планирование и логистика предприятия.	8	13	2	2	1	1	Опрос
14	Тема 14. Формы и методы общественной организации производства	8	14	1	1	1		Опрос
15	Тема 15. Основные направления внешне экономической деятельности предприятий	8	15	1	1	1	1	Опрос
	Итого	8	15	9	9	11	5	Модуль 2
	Всего			16	16	18	10	

2. Конспект лекций

Тема 1. Место и роль предприятия в народнохозяйственном комплексе.

Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект с правом юридического лица, созданный в порядке, установленным законом, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения спроса со стороны и получения прибыли.

Каждое предприятие в условиях рынка должно соблюдать следующие принципы:

- экономичность (достижение заданных результатов при минимальных затратах или при определенном объеме затрат обеспечение наибольших результатов);

- финансовая устойчивость (предприятие на каждый момент времени может произвести необходимые платежи);
- получение прибыли (производство и реализация по количеству и качеству должны быть организованы таким образом, чтобы обеспечить прибыль и рентабельность).

Виды предприятий:

1. По отраслевому признаку и виду хозяйственной деятельности:

а) производственные;
б) строительные;
в) торговые;
г) научно-производственные.

2. По форме собственности:

а) государственные;
б) муниципальные;
в) частные;
г) смешанные

3. По характеру правового режима собственности:

а) индивидуальные;
б) коллективные;
г) с общей долевой собственностью;
д) с общей совместной собственностью.

4. По мощности производственного персонала:

а) малые;
б) средние;
в) крупные.

5. По преобладающему производственному фактору:

а) трудоемкие;
б) капиталоемкие;
в) материалоемкие.

6. По принадлежности капитала и контролю над ним:

а) национальные;
б) иностранные;
в) смешанные.

7. В зависимости от пределов ответственности:

а) с полной ответственностью;
б) с ограниченной ответственностью.

8. По организационно-правовой форме предпринимательской деятельности:

а) полное товарищество;
б) товарищество на вере;
в) общество с ограниченной ответственностью;
г) акционерное общество;
д) производственный кооператив;
е) унитарное предприятие.

9. По виду производимой продукции:

а) предприятия по производству товаров;
б) предприятия по оказанию услуг.

Экономические ресурсы, их виды. Ограниченность ресурсов

Тема 2. Общая и производственная структура предприятия

Понятие об общей и производственной структуре предприятия, факторы, определяющие производственную структуру. Типы производственной структуры.

Структура основного производства, принципы ее построения. Бесцеховая структура. Производственная бригада. Рабочее место – первичное структурное звено предприятия. Классификация рабочих мест.
Структура производственно-технического обслуживания и ее значение для функционирования основного производства.
Организация предприятия в пространстве. Принципы размещения подразделений предприятия. Генеральный план предприятия. Основные требования к нему, выбор оптимального варианта.
Технологический процесс состоит из последовательно выполняемых над данным предметом труда технологических действий - операций.
Операция - часть технологического процесса, выполняемая на одном рабочем месте (станке, стенде, агрегате и т.д.), состоящая из ряда действий над каждым предметом труда или группой совместно обрабатываемых предметов.
Операции, которые не ведут к изменению геометрических форм, размеров, физико-химических свойств предметов труда, относятся к не технологическим операциям (транспортные, погрузочно-разгрузочные, контрольные, испытательные, комплектовочные и др.).
Операции различаются также в зависимости от применяемых средств труда:
- ручные - выполняемые без применения машин, механизмов и механизированного инструмента;
- машинно-ручные - выполняемые с помощью машин или ручного инструмента при непрерывном участии рабочего;
- машинные - выполняемые на станках, установках, агрегатах при ограниченном участии рабочего (например, установка, закрепление, пуск и остановка станка, раскрепление и снятие детали и т.д.);
- автоматизированные - выполняемые на автоматическом оборудовании или автоматических линиях.
Аппаратурные процессы характеризуются выполнением машинных и автоматических операций в специальных агрегатах (печах, установках, ваннах и т.д.).
Производственная структура предприятия - это совокупность производственных единиц предприятия (цехов, служб), входящих в его состав и формы связей между ними. Производственная структура зависит от вида выпускаемой продукции и его номенклатуры, типа производства и форм его специализации, от особенностей технологических процессов. Причем последние являются важнейшим фактором, определяющим производственную структуру предприятия. Производственная структура - это, по существу, форма
Характеристики типов производств по организации производственного процесса. В ней различают подразделения производств:
- основного,
- вспомогательного,
- обслуживающего.
В цехах (подразделениях) основного производства предметы труда превращаются в готовую продукцию. Цехи (подразделения) вспомогательного производства обеспечивают условия для функционирования основного производства (инструменты, энергия, ремонт оборудования). Подразделения обслуживающего производства обеспечивают основное и вспомогательное производства транспортом, складами (хранение), техническим контролем и т.д.
Таким образом, в составе предприятия выделяются основные, вспомогательные и обслуживающие цехи и хозяйства производственного назначения.
В свою очередь цехи основного производства (в машиностроении, приборостроении) подразделяются:
- на заготовительные;

- обрабатывающие;
- сборочные.

Заготовительные цехи осуществляют предварительное формообразование деталей изделия (литье, горячая штамповка, резка заготовок и т.д.)

В обрабатывающих цехах производится обработка деталей механическая, термическая, химико-термическая, гальваническая, сварка, лакокрасочные покрытия и т.д.

В сборочных цехах производят сборку сборочных единиц и изделий, их регулировку, наладку, испытания.

На основе производственной структуры разрабатывается генеральный план предприятия, т.е. пространственное расположение всех цехов и служб, а также путей и коммуникаций на территории завода. При этом должна быть обеспечена прямоточность материальных потоков. Цехи должны быть расположены в последовательности выполнения производственного процесса.

Цех - это основная структурная производственная единица предприятия, административно обособленная и специализирующаяся на выпуске определенной детали или изделий либо на выполнении технологически однородных или одинакового назначения работ. Цехи делятся на участки, представляющие собой объединенную по определенным признакам группу рабочих мест.

Цехи и участки создаются по принципу специализации:
- технологической;
- предметной;
- предметно-замкнутой;
- смешанной.

Технологическая специализация основана на единстве применяемых технологических процессов. При этом обеспечивается высокая загрузка оборудования, но затрудняется оперативно- производственное планирование, удлиняется производственный цикл из-за увеличений транспортных операций. Технологическая специализация применяется в основном в единичном и мелкосерийном производствах.

Предметная специализация основана на сосредоточении деятельности цехов (участков) на выпуске однородной продукции. Это позволяет концентрировать производство детали или изделия в рамках цеха (участка), что создает предпосылки для организации прямоточного производства, упрощает планирование и учет, сокращает производственный цикл. Предметная специализация характерна для крупносерийного и массового производств.

Если в пределах цеха или участка осуществляется законченный цикл изготовления детали или изделия, это подразделение называется предметно-замкнутым.

Цехи (участки), организованные по предметно-замкнутому принципу специализации, обладают значительными экономическими преимуществами, так как при этом сокращается длительность производственного цикла в результате полного или частичного устранения встречных или возвратных перемещений, снижаются потери времени на переналадку оборудования, упрощается система планирования и оперативного управления ходом производства.

Тема 3. Экономические ресурсы, их виды.

Блага, необходимые для удовлетворения потребностей, создаются в процессе производства. Производство — приспособление человечеством вещества (ресурсов) к удовлетворению своих потребностей. Иными словами, основой любого производства являются ресурсы, которыми располагает общество. Ресурсы — имеющиеся у общества возможности для создания благ и удовлетворения потребностей. Ресурсы, участвующие в производстве товаров и услуг, называют факторами производства.

Экономическая теория выделяет две группы ресурсов — материальные и людские. Материальные ресурсы — капитал и земля, людские — труд и предпринимательская способность. Различные комбинации этих факторов применяются для производства всего многообразия товаров и услуг. Понятие «земля» охватывает все естественные ресурсы:

пахотные земли, леса, месторождения полезных ископаемых, водные и климатические ресурсы и т. д. На земле, на определенном пространстве располагаются народы и государства. Исторически сложилось так, что одни государства располагают большими территориями — КР (17 075 тыс. км^2), США (9629,0), Китай (9560 тыс. км^2), а другие меньшими -- Андорра (467 км^2), Лихтенштейн (160 км^2), Сан-Марино (61 км^2), Монако (2 км^2). Земля может использоваться как для сельскохозяйственных (выращивание урожая), так и для несельскохозяйственных (строительство зданий, сооружений, дорог) нужд. Сельскохозяйственные угодья планеты занимают 51 млн км^2. В среднем надушу населения в мире приходится 0,3 га пашни. Размеры пашни на душу населения существенно дифференцированы по разным странам. Например, в США надушу населения приходится 0,67 га пашни, а в Японии только 0,03 га. Кроме того, в недрах земли находятся разнообразные полезные ископаемые. Например, Саудовская Аравия располагает более чем 25 % разведанных запасов нефти, в КР сосредоточены крупнейшие в мире разведанные запасы природного газа — около 40 %, а США занимает первое место в мире по разведанным запасам угля — 26 %.

Понятие «капитал» — одно из основных в теории рыночного хозяйства. Рассматривая капитал как фактор производства, экономисты понимают под ним средства производства, созданные людьми, включая инфраструктуру (машины, оборудование, здания, сооружения, транспорт, связь и т. п.). Капитал — ресурс длительного пользования, создаваемый с целью производства большего количества товаров и услуг. Капитал, воплощенный в средствах производства называется реальным капиталом. Капитал, еще не инвестированный в производство, представляет собой сумму денег. Денежный капитал, или капитал в денежной форме, представляет собой инвестиционные ресурсы. Денежный капитал используется для закупки машин, оборудования и других средств производства. Процесс производства и накопление средств производства называется инвестированием. Капитал является продуктом труда и уже в силу этого носит ограниченный характер.

Понятием «труд» обозначают физические и умственные способности людей, применяемые в производстве товаров и услуг. Трудовые ресурсы — это трудоспособное население, обладающее физическим развитием и умственными способностями, необходимыми для осуществления производственной деятельности. Трудовые ресурсы представлены населением в трудоспособном возрасте. В КР трудоспособным возрастом считается: у мужчин 16—59 лет (включительно), у женщин — 16—54 гола (включительно). Границы трудоспособного возраста различаются по странам. В одних нижняя граница составляет 14—15 лет, а других —18 лет. Верхняя граница во многих странах составляет 65 лег для всех или 65 лег — для мужчин и 60—62 гола — для женщин. Очевидно, что трудовые ресурсы как отдельной страны, так и мировой экономики также ограничены. Сегодня для промышленно развитых стран и государств с переходной экономикой характерно демографическое старение населения, когда численность трудоспособного населения лишь ненамного превышает численность пенсионеров. В 1950 г. на одного пенсионера приходилось 12 человек 15—64 лет. Сегодня средний мировой показатель — 9, и по прогнозам ожидается его снижение до 4. Гели количественно трудовые ресурсы растут вместе с ростом населения, то качественно — по мере развития образования. По уровню высшего образования КР находится на четвертом месте в мире (после Израиля, Норвегии и США)[2]. Уровень грамотности среди взрослого населения в КР составляет 99,6 % и является самым высоким в мире; среднее образование имеет 95 % населения. Для сравнения: данный показатель в Германии — стране с самым высоким уровнем образования в ЕС — 78 %, в Великобритании — 76 %, в Испании — 30 %, в Португалии — меньше 20 %.

Понятие «предпринимательская способность» предполагает способность эффективно использовать в хозяйственной деятельности все прочие экономические ресурсы с целью получения прибыли. Понятие предпринимательства в экономической науке появилось в XVIII в., и часто предпринимателя отождествляли с собственником. Сегодня к

предпринимателям относят владельцев компаний; менеджеров, не являющихся их собственниками; организаторов бизнеса, являющихся в одном лице и владельцем и управляющим. Предпринимательская способность (предприимчивость, предпринимательский потенциал, предпринимательский ресурс) состоит в умении организовать производство и управлять им, в умении ориентироваться в рыночной конъюнктуре. Предприниматель — центральная фигура в рыночной экономике. Значение предпринимательской способности для экономики раскрывается через функции, которые выполняет предприниматель. Во-первых, предприниматель, соединив все прочие экономические ресурсы (землю, капитал, труд) и начав процесс производства, берет на себя ответственность за его успешное осуществление и принимает основные решения в ходе ведения дела. Во-вторых, успешное предпринимательство сегодня невозможно без новаторства. Предприниматель занимается разработкой и внедрением инноваций — новых товаров, технологий, новой информации. И, в-третьих, любой предприниматель рискует. Предпринимательство предполагает освоение новых рынков, заключение сделок с новыми поставщиками и покупателями, производство новых товаров и услуг и использование новых технологий, в эффективности которых никто не уверен. Риск — неизбежная составляющая предпринимательской деятельности. Предпринимательский ресурс является редким даром. Исследователи Гарвардского медицинского центра разработали тест для выявления способностей человека в разнообразных сферах. Они обнаружили, что только 1 % людей одарены «исключительной творческой потенцией», т. е. им доступны выдающиеся достижения в области искусств и предпринимательской деятельности; 10 % обладают «высокой творческой потенцией»; еще 60 % обладают «умеренной или некоторой» творческой потенцией; менее 30 % людей не проявляют вообще или в очень малой степени свою творческую активность'. Сегодня многие специалисты отмечают, что экономическая теория как наука связана с психологией, которая, в свою очередь, сопряжена с генетикой. Доказано, что одна из форм гена рецептора дофамина обуславливает у людей обостренную тягу к новым впечатлениям. У американцев эта аллель встречается в среднем 25 раз чаще, чем у других жителей планеты, что во многом определяет уровень предпринимательской активности в США.

Факторы производства являются собственностью различных экономических субъектов, готовых предоставить их за определенную плату для производственного использования. Плата за использование земли — рента, капитала — процент, труда — заработная плата, предпринимательской способности — прибыль.

Таким образом, все экономические ресурсы обладают общим свойством: они ограничены или редки.

Экономические ресурсы и издержки производства

Наиболее общее понятие издержек производства определяется как затраты, связанные с привлечением экономических ресурсов, необходимых для создании материальных благ и услуг. Природа издержек определяется двумя ключевыми положениями. Во-первых, любой ресурс ограничен. Во-вторых, каждый вид ресурса, используемого в производстве, имеет хотя бы два альтернативных способа применения. Для удовлетворения всего многообразия потребностей экономических ресурсов никогда не бывает достаточно (что и обуславливает проблему выбора в экономике). Любое решение об использован и неэкономических ресурсов в производстве того или иного блага связано с необходимостью отказа от использования этих же ресурсов для производства каких-то иных товаров и услуг. Вспоминая кривую производственных возможностей, можно убедиться, что она яркое воплощение этой концепции. Издержки в экономике связаны с отказом от производства альтернативных товаров. Все издержки в экономической науке принимаются как альтернативные (или вмененные). Это означает, что стоимость любого ресурса, вовлекаемого в материальное производство, определяется по его стоимости при наилучшем из всех возможных вариантов использования данного фактора производства. В этой связи экономические издержки трактуются следующим

образом. **Экономические** или **альтернативные (вмененные) издержки** — затраты, обусловленные использованием экономических ресурсов в производстве данного товара, оцененные с точки зрения потерянной возможности использования тех же самых ресурсов в других целях.

С точки зрения предпринимателя, **экономические издержки** — выплаты, которые фирма осуществляет поставщику ресурсов, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. Эти выплаты, которые фирма несет из своего кармана, могут быть внешними и внутренними. В этой связи можно говорить о внешних (явных, или денежных) и внутренних (неявных, или имплицитных) издержках. **Внешние издержки** — плата за ресурсы поставщикам, не принадлежащим к числу владельцев данной фирмы. Например, заработная плата наемного персонала, плата за сырье, энергию, материалы и комплектующие, предоставляемые сторонними поставщиками, и т. п. Фирма может использовать определенные ресурсы, принадлежащие ей самой. И здесь следует вести речь о внутренних издержках. **Внутренние издержки** — издержки на собственный, самостоятельно используемый ресурс. Внутренние издержки равны денежным платежам, которые могли бы быть получены предпринимателем за собственные ресурсы при наилучшем из всех альтернативных вариантов их использования. Речь идет о некоторых доходах, от которых предприниматель вынужден отказаться, организуя свое дело. Предприниматель не получает эти доходы, так как не продает принадлежащие ему ресурсы, а использует их для своих нужд. Создавая собственный бизнес, предприниматель вынужден отказаться от некоторых видов доходов. Например, от заработной платы, которую он мог бы получить в случае работы по найму, если бы не работал на собственном предприятии. Или от процента на принадлежащий ему капитал, который он мог бы получить в кредитной сфере, если бы не вкладывал эти средства в свое дело. Неотъемлемым элементом внутренних издержек является нормальная прибыль предпринимателя. **Нормальная прибыль** - минимальный объем дохода, существующий в данной отрасли, в данное время и который может удержать предпринимателя в рамках его бизнеса. Нормальную прибыль следует рассматривать как плату за такой фактор производства, как предпринимательская способность.

Сумма внутренних и внешних издержек в совокупности представляет собой **экономические издержки**. Понятие «экономические издержки» является общепринятым, но на практике, при ведении бухгалтерского учета на предприятии, исчисляются только внешние издержки, которые имеют еще одно название — **бухгалтерские издержки**.

Поскольку в бухгалтерском учете не учитываются внутренние издержки, то **бухгалтерская (финансовая) прибыль** будет представлять собой разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и ее внешними издержками, тогда как **экономическая прибыль** — разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и ее экономическими издержками (суммой как внешних, так и внутренних издержек). Понятно, что величина бухгалтерской прибыли будет всегда превышать прибыль экономическую на величину внутренних издержек. Поэтому даже при наличии бухгалтерской прибыли (по финансовым документам) предприятие может не получать прибыли экономической или вообще нести экономические убытки. Последние возникают, если валовой доход не покрывает всей суммы издержек предпринимателя, т. е. экономических издержек.

И последнее, трактуя издержки производства как затраты на привлечение экономических ресурсов, уместно вспомнить, что в экономической науке выделяют четыре фактора производства. Это труд, земля, капитал и предпринимательская способность. Привлекая эти ресурсы, предприниматель должен обеспечить их владельцам доход в виде заработной платы, ренты, процента и прибыли. Иными словами, все эти выплаты в своей совокупности для предпринимателя и будут составлять издержки производства, т. е.:

Издержки производства = **Заработная плата** (расходы, связанные с привлечением такого фактора производства, как труд)
+ **Рента** (расходы, связанные с привлечением такого фактора производства, как земля)
+ **Процент** (расходы, связанные с привлечением такого фактора производства, как капитал)
+ **Нормальная прибыль** (расходы, связанные с использованием такого фактора производства, как предпринимательская способность).

Тема 4. Основные средства и производственные мощности предприятия

Основные средства предприятия — часть имущества, используемая многократно в качестве средств трудапри производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации в течение периода, превышающего 12 месяцев.

К основным средствам предприятия относятся следующие их виды:

- здания;
- сооружения;
- рабочие и силовые машины и оборудование;
- измерительные и регулирующие приборы и устройства;
- вычислительная техника;
- транспортные средства;
- инструмент;
- производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности;
- продуктивный и племенной скот;
- многолетние насаждения и прочие основные фонды.

Срок полезного использования основных средств

Срок полезного использования — это период, в течение которого использование объектов основных средств предприятия должно приносить доход организации или служить для выполнения целей ее деятельности. В ходе эксплуатации основные средства предприятия подвергаются износу. Существует моральный и физический износ. **Моральный износ** — потеря зданиями, сооружениями, машинами, автоматами и другим оборудованием своей стоимости вследствие научно-технического прогресса и роста производительности труда. **Физический износ** происходит в результате активной работы оборудования, а также под влиянием естественных сил природы (коррозия металла).

Единицей бухгалтерского учета основных средств предприятия является инвентарный объект со всеми приспособлениями и принадлежностями или отдельный конструктивно обособленный предмет. Основные средства предприятия принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, т. е. по сумме фактических затрат на приобретение, сооружение и изготовление объекта основных средств. Организация имеет право не чаще одного раза в год переоценивать объекты основных средств по восстановительной стоимости.

Амортизация основных средств предприятия

Стоимость объектов основных средств предприятия погашается посредством начисления амортизации (перенос стоимости объекта основных средств на выполнение работ, произведенную продукцию, оказание услуги). Если из первоначальной стоимости вычесть суммы амортизационных отчислений за весь период службы данного объекта, то получится остаточная стоимость.

В настоящее время амортизация основных средств предприятия может производиться одним из следующих способов: линейным, уменьшением остатка, по сумме чисел лет срока полезного использования и списанием стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Годовая сумма начисления амортизационных отчислений определяется:

- при линейном способе исходя из первоначальной стоимости объекта и нормы амортизации, исчисленной с учетом срока полезного использования этого объекта;
- при способе уменьшаемого остатка исходя из остаточной стоимости объекта на начало отчетного года и нормы амортизации, начисленной с учетом срока полезного использования этого объекта;
- при способе списания стоимости по сумме чисел лет исходя из первоначальной стоимости объекта и годового соотношения, где в числителе число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе — сумма чисел лет срока службы объекта.

По отдельным объектам основных средств предприятия, полученных по договорам дарения и безвозмездно, жилищному фонду, объектам внешнего благоустройства, лесного и дорожного хозяйства, продуктивному скоту, многолетним насаждениям, а также приобретенным изданиям (книги, брошюры и т. п.) амортизация не начисляется.

Восстановление объектов основных средств предприятия может осуществляться посредством простого и расширенного воспроизводства. Простое воспроизводство происходит в виде замены и капитального ремонта основных средств. Расширенное — в виде нового строительства, расширения производства, реконструкции и технического перевооружения, а также модернизации. При простом воспроизводстве основные средства не меняют своих качественных и количественных характеристик. При расширенном происходит изменение количества, переходящее в качество, наполнение основных средств предприятия новым содержанием. При этом затраты на модернизацию и реконструкцию объектов после окончания этих работ могут увеличивать первоначальную стоимость объектов.

Существуют различные причины выбытия основных средств предприятия: моральный и физический износ или прекращение факта их использования по назначению; реализация (продажа); безвозмездная передача; передача в виде вклада в уставный капитал других организаций; ликвидация при авариях, стихийных бедствиях и иных чрезвычайных ситуациях. Стоимость объекта основных средств предприятия, которые выбывают или постоянно не используются для производственных нужд, подлежат списанию с бухгалтерского баланса.

В организациях можно определять активную и пассивную часть основных средств предприятия. Активная часть воздействует на предмет труда, перемещает его в производственном процессе и осуществляет контроль над ходом производства (машины, оборудование, транспортные средства и др.), а пассивная часть создает благоприятные условия функционирования активной части (здания, сооружения, инвентарь и др.).

Эффективность использования основных средств предприятия

Важнейшим показателем, характеризующим основные средства предприятия, является уровень их использования. При этом применяются стоимостные показатели.

Например, фондоотдача— выпуск продукции в стоимостном выражении на 1 руб. среднегодовой стоимости основных средств; использование оборудования по количеству. Поэтому следует различать наличное, установленное, работающее по плану и фактически работающее оборудование; использование оборудования по времени, также следует различать календарное, расчетное, плановое и фактическое время; съем (выпуск) продукции с единицы площади. Фондовооруженность — отношение среднегодовой стоимости основных средств предприятия к среднесписочной численности рабочих в наибольшую смену. Техническое состояние основных средств предприятия характеризуется коэффициентами: обновления; выбытия; прироста; износа; годности основных средств, а также затратами на их содержание.

Организациям предоставлено право излишние, временно свободные или не используемые основные средства предприятия сдавать в аренду.

При этом следует различать:

- **текущую аренду** — сдача в аренду отдельных объектов арендатору во временное пользование;
- **долгосрочную аренду** — передача арендатору на баланс целого комплекса основных средств предприятия с правом последующего выкупа;
- **лизинг**, или финансовую аренду — приобретение арендодателем по заказу арендатора отдельных объектов как с правом выкупа, так и без него. При этом арендодатель приходует их на свой баланс или арендодатель передает объект на баланс арендатора.

Аренда — это основанный на договоре имущественный наем, предполагающий срочное возмездное владение и пользование или временное пользование имуществом путем передачи его арендодателем арендатору за плату. В аренду может сдаваться как движимое, так и недвижимое имущество. Согласно законодательству в случае аренды недвижимости договор подлежит государственной регистрации.

В договоре аренды участвуют две стороны:

- арендодатель — собственник имущества, сдающий его в аренду (в качестве арендодателя могут выступать также лица, уполномоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду);
- арендатор — получатель имущества, использующий его в своих целях в соответствии с назначением имущества или согласно условиям договора.

Наиболее распространенным методом установления арендной платы является определение твердой суммы платежа, исчисленной исходя из стоимости всего арендуемого имущества или отдельно по каждой из составных частей. Платежи вносятся, как правило, периодически в установленные договором сроки. Однако возможна и единовременная выплата. Арендатор является собственником продукции и доходов, полученных в результате использования арендованного имущества.

Отдельный вид арендных отношений — сдача имущества в прокат. Предприятия могут передавать имущество в аренду периодически, в случае появления временно незадействованных объектов; сдача имущества в прокат осуществляется на постоянной основе. Имущество, переданное по договору аренды, обычно используется арендатором для ведения предпринимательской деятельности; при сдаче имущества в прокат оно, как правило, используется для потребительских целей. Срок действия договора аренды неограничен, в то время как договор проката, как правило, заключается на период до одного года. Кроме этого, в основном не допускается сдача имущества, предоставленного по договору проката в субаренду.

Лизинг — это вид аренды, которому присущи элементы заемных операций, что придает ему сходство с кредитом. Он также включает в себя компоненты внешнеторговой и инвестиционной деятельности. Закон «О лизинге» трактует его как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам на установленный срок, за определенную плату и в соответствии с условиями, закрепленными договором с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Главное отличие лизинга от традиционной аренды состоит в том, что в нем принимают непосредственное участие три стороны:

- лизингодатель (арендодатель) — физическое или юридическое лицо, приобретающее имущество в собственность и передающее его во временное владение и пользование лизингополучателю за определенную плату и на согласованных в договоре условиях;
- лизингополучатель (арендатор) — физическое или юридическое лицо, принимающее имущество в пользование в соответствии с договором лизинга;
- продавец (поставщик) — физическое или юридическое лицо, продающее лизингодателю имущество, являющееся предметом договора лизинга.

В процессе осуществления лизинговой деятельности лизингодатель несет затраты, связанные с приобретением и передачей имущества лизингополучателю, а также расходы, обусловленные необходимостью создания условий для нормального использования имущества, переданного в лизинг.

Тема 5. Оборотные производственные фонды и оборотные средства предприятия

В состав **оборотных фондов** включают:

а) производственные запасы – это предметы труда, которые еще не вступили в производственный процесс, но находятся на предприятии в определенном размере, обеспечивающем непрерывность производственного процесса, в виде складских запасов. К ним относятся сырье, вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, тара, запасные части для ремонта оборудования, а также хозяйственный инвентарь;

б) незавершенное производство – предметы труда, которые находятся в производстве на разных стадиях обработки в подразделениях предприятия;

в) полуфабрикаты собственного изготовления – предметы труда, обработка которых полностью завершена в одном из подразделений предприятия, но подлежащие дальнейшей обработке в других подразделениях предприятия;

г) расходы будущих периодов, к которым относятся затраты на подготовку и освоение новой продукции, рационализаторство и изобретательство.

Фонды обращения – это средства предприятия, которые функционируют в сфере обращения. Они не меняют своей натурально-вещественной формы (в отличие от оборотных фондов). Это средства, вложенные в запасы готовой продукции, товары отгруженные, но не оплаченные, а также средства в расчетах и денежные средства в кассе и на счетах.

Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса обращения товаров, они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями. После изготовления продукции и ее реализации стоимость оборотных средств возмещается в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг). Это способствует постоянному возобновлению процесса производства, который осуществляется путем непрерывного кругооборота средств предприятия. В своем движении оборотные средства проходят три стадии: денежную, производственную и товарную.

Соотношение между отдельными группами, элементами оборотных фондов и общими их объемами, выраженное в долях или процентах, называется ***структурой оборотных фондов***. Она формируется под влиянием ряда факторов: характера и формы организации производства, типа производства, длительности технологического цикла, условий поставок топливно-сырьевых ресурсов и др.

По охвату нормированием разделяют:

- нормируемые ОБС;
- ненормируемые ОБС.

По степени ликвидности выделяют:

а) наиболее ликвидные ОБС (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения);

б) быстрореализуемые ОБС (товары отгруженные и дебиторская задолженность);

в) медленно реализуемые (запасы).

По источникам формирования оборотных средств выделяются два вида:

1.Собственные ОБС:

- оборотный капитал (средства владельцев предприятия);
- прибыль — основной источник;
- устойчивые пассивы (средства, приравненные к собственным):

-задолженность по заработной плате;

-задолженность бюджету;

-задолженность за тару;

-предоплата.

2. Привлеченные средства:
- заемные (краткосрочные кредиты банка);
- государственный кредит;
- прочие (остатки фондов, резервов, неиспользуемых по прямому назначению).

Тема 6. Оплата труда работников на предприятии
1. Сущность и функции заработной платы
Заработная плата – это основная часть средств, направляемых на потребление, представляющая собой долю дохода (чистую продукцию), зависящую от конечных результатов работы коллектива и распределяющуюся между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом каждого и размером вложенного капитала.
Сущность заработной платы состоит в том, что она представляет собой выраженную в деньгах долю работников в той части национального дохода, которая направляется на цели личного потребления и распределения по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником в общественном производстве.
В экономической теории существует две основных концепции определения природы заработной платы:
а) заработная плата есть цена труда. Ее величина и динамика формируются под воздействием рыночных факторов и в первую очередь спроса и предложения;
б) заработная плата – это денежное выражение стоимости товара «рабочая сила» или «превращенная форма стоимости товара рабочая сила». Ее величина определяется условиями производства и рыночными факторами - спросом и предложением, под влиянием которых происходит отклонение заработной платы от стоимости рабочей силы.
На рынках рабочей силы продавцами выступают работники определенной квалификации, специальности, а покупателями – предприятия, фирмы. Ценой рабочей силы является базовая гарантированная заработная плата в виде окладов, тарифов, форм сдельной и повременной оплаты. Спрос и предложение на рабочую силу дифференцируется по ее профессиональной подготовке с учетом спроса со стороны ее специфических потребителей и предложения со стороны ее обладателей, то есть формируется система рынков по отдельным ее видам.
Купля-продажа рабочей силы происходит по трудовым контрактам (договорам), которые являются главными документами, регулирующими трудовые отношения между работодателем и наемным работником.
Важнейшим условием организации общественного производства, стимулирования высокоэффективной трудовой деятельности является установление меры труда и меры его оплаты. Мера оплаты труда являет собой вознаграждение или заработную плату, получаемые работниками за предоставление своей рабочей силы. Практически заработная плата, или доход конкретного работника может принимать форму различных денежных выплат: месячных окладов, часовых тарифных ставок, премий, вознаграждений, гонораров, компенсаций и т.д.
Необходимо также различать номинальную и реальную заработную плату. **Номинальная заработная плата** или доход выражает общую сумму денег, полученных работником за свой затраченный труд, выполненную работу, оказанную услугу или отработанное время. Она определяется действующей ставкой заработной платы или ценой рабочей силы за единицу времени работы.
Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную зарплату.
Заработная плата играет огромную роль в развитии экономики государства, подъема благосостояния народа. В ней получает своё выражение широкий аспект экономических отношений между обществом, трудовым коллективом и работниками по поводу их участия в общественном труде и его оплате.

С одной стороны, заработная плата является основным источником подъёма благосостояния рабочих и служащих, а с другой, – важным рычагом материального стимулирования роста и совершенствования общественного производства. Чтобы производство непрерывно развивалось и совершенствовалось, необходимо создавать материальную заинтересованность работников в результатах труда.

Заработная плата выполняет несколько функций.

1. Воспроизводственная функция состоит в обеспечении возможности воспроизводства рабочей силы на социально нормальном уровне потребления, то есть в определении такого абсолютного размера заработной платы, который позволяет осуществить условия нормального воспроизводства рабочей силы, иными словами поддержание, а то и улучшение условий жизни работника, который должен иметь возможность нормально жить (платить за квартиру, пищу, одежду, т.е. предметы первой необходимости), у которого должна быть реальная возможность отдыхать от работы, чтобы восстанавливать силы, необходимые для работы. Также работник должен иметь возможность растить и воспитывать детей, будущие трудовые ресурсы. Отсюда и исходное значение данной функции, ее определяющая роль по отношению к другим.

2. Социальная функция, иногда выделяется из воспроизводственной, хотя является продолжением и дополнением первой. Заработная плата как один из основных источников дохода должна не только способствовать воспроизведению рабочей силы как таковой, но и давать возможность человеку воспользоваться набором социальных благ – медицинские услуги, качественный отдых, получение образования, воспитание детей в системе дошкольного образования и т.д. Кроме того, обеспечить безбедное существование работающего в пенсионном возрасте.

3. Стимулирующая функция важна с позиции руководства предприятия: нужно побуждать работника к трудовой активности, к максимальной отдаче, повышению эффективности труда. Этой цели служит установление размера заработков в зависимости от достигнутых каждым результатов труда.

Работник должен быть заинтересован в повышении своей квалификации для получения большего заработка, т.к. более высокая квалификация выше оплачивается. Предприятия же заинтересованы в более высококвалифицированных кадрах для повышения производительности труда, улучшения качества продукции. Реализация стимулирующей функции осуществляется руководством через конкретные системы оплаты труда, основанные на оценке результатов труда и связи размера фонда оплаты труда (ФОТ) с эффективностью деятельности предприятия.

4. Статусная функция зарплаты предполагает соответствие статуса, определяемого размером заработной платы, трудовому статусу работника. Под статусом подразумевается положение человека в той или иной системе социальных отношений и связей. Трудовой статус – это место данного работника по отношению к другим работникам как по вертикали, так и по горизонтали. Отсюда размер вознаграждения за труд является одним из главных показателей этого статуса, а его сопоставление с собственными трудовыми усилиями позволяет судить о справедливости оплаты труда.

5. Регулирующая функция – это регулирование рынка труда и прибыльности фирмы. Естественно, что при прочих равных условиях, работник наймется на работу в то предприятие, где больше платят. Но верно и другое – предприятию невыгодно платить слишком много, иначе его рентабельность снижается. Предприятия нанимают работников, а работники предлагают свой труд на рынке труда. Как и всякий рынок, рынок труда имеет законы образования цены на труд.

6. Формирование платежеспособного спроса работающих по найму. Заключается в определении их покупательной способности, что, в свою очередь, оказывает влияние на совокупный спрос, структуру и динамику национального производства. Действие этой функции позволяет при помощи регулирования величины заработной платы устанавливать рациональные пропорции между товарным спросом и предложением.

7. Производственно-долевая функция заработной платы определяет меру участия живого труда (через заработную плату) в образовании цены товара (продукции, услуги), его долю в совокупных издержках производства и в издержках на рабочую силу. Эта доля позволяет установить степень дешевизны (дороговизны) рабочей силы, ее конкурентоспособность на рынке труда, ибо только живой труд приводит в движение овеществленный труд, а значит, предполагает обязательное соблюдение низших границ стоимости рабочей силы и определенные пределы повышения зарплаты. В этой функции воплощается реализация предыдущих функций через систему тарифных ставок (окладов) и сеток, доплат и надбавок, премий, порядок их исчисления и зависимость от ФОТ.

Производственно-долевая функция важна не только для работодателей, но и для работников. Некоторые системы бестарифной оплаты труда и другие системы предполагают тесную зависимость индивидуальной заработной платы от фонда оплаты труда и личного вклада работника. Внутри предприятия фонд оплаты труда отдельных подразделений может строиться на аналогичной зависимости (через коэффициент трудового вклада (КТВ) или другим образом).

2. Принципы и элементы организации оплаты труда

Под организацией заработной платы (ОЗП) понимается ее построение, обеспечение взаимосвязи количества и качества труда с размерами его оплаты, путем использования совокупности составных элементов (нормирования, тарифной системы, премии, доплат и надбавок).

Основная задача организации зарплаты состоит в том, чтобы поставить оплату труда в зависимость от его коллектива и качества трудового вклада каждого работника и тем самым повысить стимулирующую функцию вклада каждого.

С организацией заработной платы на предприятии связано решение двуединой задачи:

- гарантировать оплату труда каждому работнику в соответствии с результатами его труда и стоимостью рабочей силы на рынке труда;
- обеспечить работодателю достижение в процессе производства такого результата, который позволил бы ему (после реализации продукции на рынке товаров) возместить затраты и получить прибыль.

Тем самым, через организацию заработной платы достигается необходимый компромисс между интересами работодателя и работника, способствующий развитию отношений социального партнерства между двумя движущими силами рыночной экономики.

Организация заработной платы предполагает реализацию функций, форм и систем заработной платы, использование современных методов ее организации во взаимосвязи с рынком, организацией и нормированием труда, техническим уровнем производства.

Основой организации заработной платы, ее движения выступают:

- динамика стоимости и цены рабочей силы на рынке труда;
- модифицированная функциональная зависимость цены труда от его количества и качества;
- действия профсоюзов и государства в области оплаты труда.

На уровне предприятия регулирование заработной платы осуществляется путем планирования, организации оплаты по труду, контроля и организации социального партнерства между работниками, профсоюзом и работодателями.

Принципы организации заработной платы – это объективные, научно обоснованные положения, отражающие действие экономических законов и направленные на более полную реализацию функций заработной платы.

При разработке политики в области заработной платы и ее организации на предприятии необходимо учитывать следующие принципы:

1. Справедливость, т.е. равную оплату за равный труд, недопущение дискриминации в сфере оплаты труда.
2. Соответствие меры труда мере его оплаты.

3. Дифференциация оплаты труда в зависимости от качества, величины и эффективности трудового вклада работника в результаты деятельности предприятия, от условий труда, природно-климатических условий и других особенностей производства и регионов.
4. Стимулирование за качество труда и добросовестное отношение к труду.
5. Материальное наказание за допущенный брак и безответственное отношение к своим обязанностям, приведшее к негативным последствиям.
6. Простота, логичность и доступность пониманию работников действующих форм и систем заработной платы.
7. Обеспечение опережающих темпов роста производительности труда по сравнению с темпами повышения заработной платы.
8. Индексацию заработной платы в соответствии с уровнем инфляции.
9. Применение прогрессивных форм и систем оплаты труда, которые в наибольшей степени отвечают потребностям предприятия.
10. Государственное и региональное регулирование заработной платы в сочетании с широкими правами предприятия в вопросах выбора форм и систем оплаты труда.
11. Учет конъюнктуры рынка труда.

Принципы являются базисными, неизменными в своей основе, требования же к организации оплаты труда довольно динамичны, изменяемы и конкретны. Требования либо способствуют более полному претворению в жизнь принципов организации заработной платы, либо конкретизируют их и в зависимости от состояния экономики, ее задач, могут пересматриваться и изменяться. Они, как правило, отражаются в нормативных документах в виде конкретных установок, показателей, максимально или минимально допустимых пределов, средних величин, которые необходимо соблюдать в ходе организации заработной платы, например, установление конкретного уровня минимальной заработной платы.

Главными требованиями к организации заработной платы на предприятии, отвечающими, как интересам работника, так и интересам работодателя, является:

1) обеспечение необходимого роста заработной платы;
2) снижение ее затрат на единицу продукции;
3) гарантия повышения оплаты труда каждого работника по мере роста эффективности деятельности предприятия в целом.

Механизм организации заработной платы представляет собой комплекс социальных, экономических, технических, организационных и психологических мер, призванных увязать меру труда с мерой его оплаты.

Организация оплаты труда предполагает:

- определение форм и систем оплаты труда работников предприятия;
- разработку критериев и определение размеров доплат за отдельные достижения работников и специалистов предприятия;
- разработку системы должностных окладов служащих и специалистов;
- обоснование показателей и системы премирования сотрудников.

В нашей стране существуют три основных компонента организации оплаты труда:

1. Техническое нормирование труда – процесс установления обоснованных норм труда (норм времени, выработки, обслуживания, времени обслуживания, численности персонала), необходимых для объективной количественной оценки затрат труда на выполнение конкретных работ. Нормы используются при определении расценок, т.е. размеров оплаты труда за единицу работы.
2. Тарифное нормирование труда – система тарифных нормативов. Тарифное нормирование включает:

- тарифное нормирование работников;
- тарифную систему рабочих;
- штатно-окладную систему служащих (перечень должностей, штат, оклады служащих за месяц).

3. Формы и системы оплаты труда – способы использования норм труда и тарифной системы для расчетов заработной платы работников с учетом особенностей их труда. Они основаны на том, что оплата труда работников устанавливается за:

- качество труда;
- количество труда;
- результат труда.

За количество труда отвечает техническое нормирование труда. Качество труда представляет собой сложность труда (оно влечет за собой ответственность, которая ложится на работника в связи с его работой). На качество влияют условия труда. Они могут быть нормальные, вредные и особо вредные. Интенсивность труда относится как к количеству, так и к качеству в зависимости от условий. Результат труда учитывается через формы и системы оплаты труда.

Вопросы организации оплаты труда в КР охвачены правовым регламентированием и регулированием на трех уровнях:

1) государственном;
2) отраслевом (территориальном);
3) на уровне предприятий.

Структура заработной платы в той или иной организации определяется на основе микроэкономического анализа уровня оплаты труда работников, существующих доплат, затрат и результатов труда персонала, производительности и рентабельности труда, а также условий на региональном рынке труда, в частности, равновесия спроса и предложения на рабочую силу и т.д.

Структура доходов на предприятиях нашей страны определяется соотношением трёх основных составляющих: тарифных ставок и окладов, доплат и компенсаций, надбавок и премий. Тарифные ставки и оклады определяют величину оплаты труда в соответствии с его сложностью и ответственностью при нормальных условиях работы и соответствующих затратах рабочей силы.

Доплаты и компенсации устанавливаются как возмещение дополнительных затрат рабочей силы при существующих отклонениях условий труда. Надбавки и премии предусматриваются для стимулирования высокой творческой активности персонала, повышения качества работы, производительности труда и эффективности производства и за высокое качество продукции устанавливаются в зависимости от полученной совокупной прибыли или общего дохода предприятия в размере 20-40% к тарифной ставке.

Премии предусмотрены за качественное и своевременное выполнение производственных заданий, а также за личный творческий вклад работников в конечные результаты производства.

Социальные выплаты включают частичную или полную оплату расходов персонала по следующим видам: транспорт, медицинская помощь, отпуск и выходные дни, питание во время работы, обучение работников, страхование жизни, загородные поездки, материальная помощь и т.д.

Разработка и использование различных форм и систем оплаты труда позволяют применить к каждой группе и категории работающих определённый порядок исчисления заработка. Это обеспечивает более точный учёт количества и качества труда, вложенного работниками в конечные результаты производства.

Заработная плата состоит из двух основных составляющих:

1) условно постоянной (гарантированной) части, которую при полной отработке нормативного рабочего времени и качественного выполнения трудовых функций получит каждый исполнитель;

2) гибкой (переменной), которая имеет по преимуществу стимулирующий или компенсирующий характер.

Переменная часть заработной платы включает такие элементы, как доплаты и надбавки. По своей природе они близки именно к этой части заработной платы, но по периодичности отличаются от должностного оклада или тарифной ставки. Каждый элемент заработной платы выполняет свои функции. Доплаты и надбавки связаны, как правило, с особыми условиями работы. Они носят относительно стабильный характер и персонифицированы, т. е. установлены для конкретного человека.

Ряд доплат и надбавок являются обязательными для предприятий всех форм собственности. Их выплата гарантирована государством и установлена Трудовым кодексом КР. Другие доплаты и надбавки применяются в отдельных сферах приложения труда. В большинстве случаев эти доплаты также обязательны, однако об их конкретных размерах договариваются непосредственно на самом предприятии.

По характеру выплат доплаты и надбавки делятся на компенсационные и стимулирующие.

В настоящее время применяется около 50 видов наиболее распространенных доплат и надбавок **компенсационного характера**. К ним относятся доплаты за работу в вечернее и ночное время; в выходные и праздничные дни; за сверхурочную работу; за разъездной характер работы; несовершеннолетним работникам в связи с сокращением их рабочего дня; рабочим в связи с отклонениями от нормальных условий исполнения работы; за многосменный режим работы.

К числу обязательных относятся доплаты и надбавки за вредные, тяжелые и опасные условия труда.

К **стимулирующим** доплатам и надбавкам относят оплату за высокую квалификацию (специалистам); за профессиональное мастерство (рабочим); за совмещение профессий (должностей); за расширение зон обслуживания или увеличение объема выполняемых работ; за выполнение обязанностей отсутствующего работника; за обслуживание вычислительной техники и др.

Минимальный размер компенсационных доплат и надбавок гарантируется государством и обязателен для применения. Доплаты и надбавки стимулирующего характера устанавливаются по усмотрению руководства предприятия, и их размеры определяются предприятием самостоятельно. При определении размера доплат и надбавок стимулирующего характера учитываются конкретные условия работы.

Размер доплат и надбавок чаще всего определяется в процентах, т.е. относительно должностного оклада или тарифной ставки за отработанное время. Однако предприятие может устанавливать их и в абсолютной сумме — либо в равном размере для всех работников, либо дифференцированно. Размеры доплат и надбавок должны корректироваться при изменениях окладов или ставок с учетом инфляции.

Таким образом, особенности работы отражаются в доплатах и надбавках, чей перечень предприятие устанавливает самостоятельно, не нарушая гарантии государства по их компенсационным видам. Доплаты и надбавки могут устанавливаться в процентах к постоянной части заработной платы или в абсолютной сумме.

Руководящие, инженерно-технические работники и служащие за результаты финансово-хозяйственной деятельности могут премироваться из прибыли предприятия по утвержденным предприятием положениям.

Для того чтобы стимулирование труда было эффективным должны соблюдаться его основные принципы. К ним относятся:

1. Доступность. Каждый стимул должен быть доступен для всех работников. Условия стимулирования труда должны быть понятными и демократичными.
2. Ощутимость. Существует некий порог действенности стимула, который существенно различается в разных коллективах. Руководителям необходимо учитывать это обстоятельство при определении нижнего порога стимула. Например, если Ваша зарплата составляет 20 тысяч сом, то предлагаемый Вам бонус должен составлять не менее 10 -15

% от уровня заработной платы. Бонус величиной в 500 сом, Вы просто не ощутите, а возможно будете воспринимать его как издевательство над собой.

3. Постепенность. Материальные стимулы подвержены постоянной коррекции в сторону повышения, что необходимо учитывать, однако резко завышенное вознаграждение, не подтвержденное впоследствии, отрицательно скажется на мотивации работника в связи с формированием ожидания повышенного вознаграждения и возникновением нового нижнего порога стимула, который устраивал бы работника. Таким образом, если Вам была выплачена денежная премия в размере должностного оклада, то следующая премия должна быть не как не ниже, а желательно и выше, иначе пропадет мотивационное воздействие данного вознаграждения.

4. Минимизация разрыва между результатом труда и его оплатой. Например, переход на еженедельную оплату труда. Соблюдение этого принципа позволяет снизить уровень вознаграждения, т.к. действует принцип «Лучше меньше, но быстрее». Учащение вознаграждения, его четкая связь с результатом труда - это сильный мотивационный фактор.

5. Сочетание моральных и материальных стимулов. И те, и другие факторы одинаково сильны по своему воздействию. Все зависит от места, времени и субъекта на которого направлено воздействие этих факторов. Поэтому необходимо разумно сочетать эти виды стимулов с учетом их целенаправленного действия на каждого работника.

6. Сочетание позитивных и негативных стимулов. В экономически развитых странах преобладает переход от негативных стимулов (страх перед потерей работы, уплатой штрафов) к позитивным стимулам (премированию, выплате вознаграждений). Это зависит от традиций, сложившихся в обществе или коллективе, взглядов, нравов, а также стиля и методов руководства.

Очень важно при организации политики стимулирования изучать ожидания и предпочтения работников, рассмотренные ниже и проводить с персоналом разъяснительную работу, объясняя на каких основаниях строится стимулирование их труда, поскольку материальное стимулирование должно повышать эффективность работы компании, а не вводить ее в дополнительные финансовые затраты. Эта работа должна проводиться в тесном сотрудничестве руководства и работников организации.

Таким образом, работники в своей трудовой деятельности руководствуются определенными мотивами, определяющими линию их поведения. Мотивация трудовой деятельности – это длительный процесс, начинающийся с момента прихода на работу. С самого начала работник ставит перед собой различные цели – адаптироваться в коллективе, освоить выбранную специальность, как правило, сделать профессиональную или служебную карьеру, повышать свою квалификацию, добиться признания своих заслуг и уважения со стороны окружающих людей. При этом каждый работник относится к какому-либо мотивационному типу, хотя и необязательно, что только к одному. Люди могут относиться одновременно к нескольким мотивационным типам, но в каждом человеке в большей степени проявляются черты одного наибольшего типа мотивации. В соответствии с ним сотрудники осуществляют выбор между своими потребностями, которые стараются удовлетворить посредством трудовой деятельности. Стоящие перед ними цели и задачи в той или иной мере соответствуют целям и задачам руководства предприятия. Основная задача работника - выбрать такую линию поведения, чтобы руководитель, понимал, что если его правильно мотивировать, то он принесет большую пользу компании, и будет повышать эффективность труда.[1]

Тема 7. Стоимостная оценка продукции и финансовых результатов предприятия

1. Продукция предприятия

[1] Взято из статьи «Стимулирование труда работников на примере ОсОО «Алтынкен».

Результат труда чаще выступает в материальной форме - в виде продукции. Изготавливаемая на предприятии продукция на разных стадиях технологического процесса находится в виде незавершенного производства, полуфабриката или готового изделия (продукции).

Продукция предприятия подразделяется на несколько видов (рис. 9.1).

Готовая продукция – это изделия промышленного предприятия, которые завершены производством, соответствуют государственным стандартам или техническим условиям, приняты отделом технического контроля, снабжены документами, удостоверяющими качество, и предназначены для реализации на сторону.

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

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

Продукты труда распадаются на средства производства (средства труда и предметы труда) и предметы потребления (продовольственные и непродовольственные товары).

Номенклатура – это укрупненный перечень наименований продукции, выпускаемой предприятием (работ, услуг). Например, обувь кожаная.

Ассортимент – это перечень наименований изделий по видам, типоразмерам, сортам, маркам в определенном количественном соотношении. Например, обувь кожаная мужская 42 размера.

Объем продукции в стоимостном выражении определяется показателями:

1. Товарная продукция (ТП) - это стоимость продукции, предназначенной для реализации. Объем товарной продукции включает стоимость готовой продукции, предназначенной для реализации и своему капитальному строительству; полуфабрикатов своей выработки и продукции вспомогательных, подсобных хозяйств, предназначенных для отпуска сторонним организациям; работ промышленного характера для сторонних организаций; ремонтных работ по заказам со стороны; запасных частей для реализации сторонним организациям.

2. Валовая продукция (ВП) - это сумма стоимости всех видов продукции, выработанной предприятием и кроме элементов, входящих в состав товарной продукции, включает изменение остатков незавершенного производства на протяжении расчетного периода, стоимость сырья и материалов заказчика и некоторые другие элементы.

Можно рассчитать объем валовой продукции по формуле:

ВП = ТП + (Нк.г – Нн.г),

где Нн.г, Нк.г – остатки незавершенного производства на начало и конец года.

3. Чистая продукция (ЧП) характеризует вновь созданную стоимость в результате промышленно-производственной деятельности предприятия за определенный период. Она определяется вычитанием из объема валовой продукции материальных затрат (МЗ) и суммы амортизационных отчислений (АО):

ЧП = ВП – МЗ – АО.

4. Реализованная продукция (РП) - это стоимость отпущенной на сторону продукции и оплаченной покупателем в отчетном периоде. Товарная и реализуемая продукция по составу не отличаются, количественно они различаются на величину остатков нереализованной готовой продукции.

Объем реализованной продукции по плану определяется по формуле:

РП = Он + ТП – Ок,

где Он, Ок – остатки нереализованной продукции на начало и конец периода.

Качество продукции **– это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворить определенные потребности в соответствии с ее назначением.**

Показатель качества продукции представляет собой количественную характеристику одного или нескольких свойств продукции, составляющих ее качество и рассматриваемую применительно к определенным условиям ее создания, эксплуатации или потребления.

Для определения качества выпускаемой на предприятии продукции применяют систему общих показателей, в которую входят:

- доля принципиально новых (прогрессивных) изделий в общем их объеме;
- коэффициент обновления ассортимента продукции;
- доля изготовленной продукции, на которую получены сертификаты;
- доля производственного брака;
- относительный объем сезонных товаров, реализованных по сниженным ценам и др.

Основными элементами механизма управления качеством продукции на предприятии являются: стандартизация и сертификация продукции; внутренние системы качества; государственный надзор за соблюдением стандартов, норм и правил; внутрипроизводственный и технический контроль качества.

Стандартизация – это установление и применение правил с целью упорядочения деятельности в определенной отрасли.

Стандартизация охватывает установление:

а) единиц измерений, терминов и обозначений;

б) требований к качеству продукции, сырья, материалов и производственных процессов;

в) единой системы показателей качества продукции, методов ее испытания и контроля;

г) требований, обеспечивающих безопасность труда и жизни людей, а также сохранность материальных ценностей;

д) единых систем классификации и кодирования продукции, носителей информации, форм и методов организации производства и т.п.

Основой стандартизацией являются стандарты и технические условия.

Стандартом называется нормативно-технический документ, устанавливающий требования к группам однородной продукции, а в необходимых случаях к конкретной продукции, правила, обеспечивающие ее разработку, производство и применение.

В зависимости от сферы действия, содержания и уровня утверждения нормативно-технические документы подразделяются на: государственные стандарты (ГОСТ), отраслевые стандарты (ОСТ), стандарты научно-технических и инженерных товариществ, стандарты предприятий (СП), а также международные стандарты.

Технические условия - нормативно-технический документ, устанавливающий требования к конкретной продукции (моделям, маркам).

Сертификация - это установление соответствия продукции конкретным стандартам (в основном международным - ИСО серии 9000) или техническим условиям и выдача соответствующего документа (сертификата).

Сертификация - важнейший фактор улучшения продукции, действенный механизм управления ее качеством, дающий возможность объективной оценки ее конкурентоспособности, пригодности, соответствия требованиям экологической чистоты.

Государственный надзор за качеством осуществляет Государственный комитет по стандартизации, метрологии и сертификации и его территориальные органы - центры стандартизации, метрологии и сертификации.

Внутрипроизводственный технический контроль на предприятии осуществляет отдел технического контроля (ОТК), главной задачей которого является обеспечение необходимого уровня качества, зафиксированного в нормативно-технических документах, путем непосредственной проверки каждого изделия и целенаправленного влияния на условия и факторы, формирующие его.

Основными задачами управления качеством продукции на предприятии на современном этапе являются:

- систематическое приведение уровня качества продукции к существующим, зарождающимся или прогнозируемым потребностям рынка, а также целенаправленное воздействие на развитие потребностей;
- обеспечение конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках;
- определение заданий по модернизации выпускаемой продукции и созданию новых видов продукции;
- определение состава целевых программ качества и др.

2. Прибыль и доход предприятия

Прибыль и доход являются основными показателями финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Доход – это выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат. Он представляет собой денежную форму чистой продукции предприятия, т.е. включает в себя оплату труда и прибыль.

Доход характеризует общую сумму средств, которая поступает предприятию за определенный период и за вычетом налогов может быть использована на потребление и инвестирование. Доход иногда является объектом налогообложения. В этом случае после вычета налога он подразделяется на фонды потребления, инвестиционный и страховой. Фонд потребления используется на оплату труда персонала и др. выплаты.

К материальным относятся затраты, включаемые в соответствующий элемент сметы затрат на производство, а также приравненные к ним затраты на: амортизацию основных фондов, отчисления на социальные нужды, а также прочие затраты (кроме затрат на оплату труда).

Прибыль – это часть выручки, остающаяся после возмещения всех затрат на производство и сбыт продукции.

На величину прибыли (дохода) существенно влияют как объем выпускаемой продукции, так и ее ассортимент, качество, величина себестоимости, совершенствование ценообразования и другие факторы. В свою очередь прибыль воздействует на такие показатели, как рентабельность, платежеспособность предприятия и другие.

Общая величина прибыли предприятия (**валовая прибыль**) состоит из трех частей:

1) прибыли от реализации продукции - как разницы между выручкой от реализации продукции (без учета НДС и акцизного сбора) и ее полной себестоимостью;

2) прибыли от реализации материальных ценностей и иного имущества (это разница между ценой их продажи и затратами на их приобретение и реализацию);

3) прибыли от внереализационных операций, т.е. операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в совместных предприятиях; сдачи имущества в аренду; превышение суммы полученных штрафов над уплаченными и др.).

Выделяют ***налогооблагаемую прибыль***, т.е. прибыль, рассчитанную с учетом положений налогового законодательства. Эта прибыль является базой налогообложения налогом на прибыль. Она отличается от бухгалтерской прибыли, которая рассчитывается по данным бухгалтерского учета.

Чистая прибыль представляет собой разницу между валовой прибылью и налогом на прибыль. Она остается в распоряжении предприятия и направляется в фонды потребления и накопления. Из фонда потребления чистая прибыль расходуется на следующие цели: оплата путевок работникам, премии, подарки и т.п. Из фонда накопления предприятие финансирует инвестиционные расходы: приобретение новых основных фондов, строительство, реконструкцию, модернизацию, приобретение акций других предприятия и т.п.

Предприятие может не создавать фонды, но также направлять прибыль на указанные выше цели.

3. Рентабельность ресурсов и продукции

В отличие от прибыли, которая показывает абсолютный эффект деятельности, существует относительный показатель эффективности работы предприятия - рентабельность. В общем виде он исчисляется как отношение прибыли к затратам и выражается в процентах.

Различают следующие виды рентабельности:

1) рентабельность производства (производственных фондов) (Рп), рассчитывается по формуле:

Рп = Пв / (ОФП + НОС),

где Пв - общая (валовая) прибыль за год (или другой период);

ОФП - среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

НОС - среднегодовой остаток нормируемых оборотных средств.

2) рентабельность собственного капитала (Рс.к), который характеризуется размером уставного фонда (акционерного капитала), он интересует всех акционеров, т.к. определяет верхнюю границу дивидендов:

Рс.к = Пч / Кс,

где Пч - чистая прибыль (с учетом уплаты процентов за кредит);

Кс - собственный капитал, величина которого принимается по данным баланса и равна сумме активов за минусом долговых обязательств.

3) рентабельность перманентного капитала (Рп.к) - отражает эффективность использования долгосрочного (перманентного) капитала в деятельности организации (как собственного, так и заемного):

Рп.к = Пч / Кп,

где Кп – перманентный капитал.

4) рентабельность совокупных активов (Ра) - характеризует эффективность использования всего наличного имущества предприятия:

Ра = Пч / Ка,

где Ка - средняя сумма активов баланса предприятия;

5) рентабельность продукции (Рпр) характеризует эффективность затрат на ее производство и сбыт:

Рпр = Пр / Ср,

где Пр - прибыль от реализации продукции (работ, услуг);

Ср - полная себестоимость реализованной продукции;

6) рентабельность отдельных видов продукции (Рв.пр):

Рв.пр = Пед / Сед,

где Пед - прибыль в расчете на единицу продукции;

Сед - полная себестоимость единицы определенного вида продукции;

7) рентабельность реализации, (продаж или товарооборота) Рр - показывает долю прибыли, приходящуюся на одну денежную единицу продаж (стоимость реализованной продукции):

Рр = Пр / Vр,

где Пр – прибыль от продаж;

Vр – выручка от продаж

Тема 8. Ценообразование и ценовая политика предприятия

1. Сущность и классификация цен

Цена – денежное выражение товарной стоимости продукции, работ, услуг.

Значение цены огромно: она определяет структуру и объем производства, движение материальных потоков, распределение товарной массы; оказывает влияние на массу прибыли, рентабельность продукции и производства, на уровень жизни общества.

<u>Формирование цен:</u>

1. Оптовая цена изготовителя = Себестоимость производства и реализации + Прибыль производителя.
2. Оптовая отпускная цена = Оптовая цена изготовителя + Косвенные налоги (акциз, НДС).
3. Оптовая цена закупки = Оптовая отпускная цена + Посредническая надбавка.
Посредническая надбавка = Издержки посредника + Прибыль посредника + НДС.
4. Розничная цена = Оптовая цена закупки + Торговая надбавка.
Торговая надбавка = Издержки торговли + Прибыль торговли + НДС.
Ценовая система – это упорядоченная совокупность различных видов цен.
Цены классифицируются по нескольким признакам.
I. Дифференциация цен по отраслям и сферам обслуживания экономики:
1) оптовые цены на продукцию промышленности;
2) закупочные цены на продукцию сельского хозяйства;
3) цены на строительную продукцию (сметная стоимость объекта или усредненная сметная стоимость единицы типового объекта, например, 1 кв. м. жилой площади);
4) тарифы грузового и пассажирского транспорта;
5) цены на потребительские товары;
6) тарифы на услуги;
7) внешнеторговые цены:
- экспортные цены;
- импортные цены (устанавливаются на базе таможенной стоимости импортного товара с учетом таможенных пошлин, валютного курса, акциза и НДС, расходов на реализацию).
К разновидностям оптовой цены относится трансфертная цена, которая применяется при коммерческих операциях между подразделениями предприятия.
II. Дифференциация цен по степени участия государства в ценообразовании:
1. Рыночные цены – складываются в процессе взаимоотношения субъектов ценообразования на рынке под влиянием конъюнктуры:
- свободные;
- монопольные;
- демпинговые.
2. Регулируемые цены – складываются на рынке в процессе прямого государственного воздействия:
- фиксированные;
- предельные.
III. Дифференциация цен по стадиям ценообразования:
1) оптовые цены изготовителя;
2) отпускные оптовые цены;
3) оптовые цены закупки;
4) розничные цены.
IV. Дифференциация цен по транспортной составляющей. Осуществляется в зависимости от порядка оплаты транспортных расходов. На практике это отражается в системе франкирования цен. «Франко» означает, до какого пункта на пути движения продукции от изготовителя до потребителя транспортные расходы включены в состав цены**:**
1. Франко-склад поставщика – цена продукции на складе поставщика;
2. Франко-станция отправления – п.1 + расходы по доставке на станцию отправления;
3. Франко-вагон станция отправления – п.2 + расходы по погрузке в вагоны на станции отправления;
4. Франко-вагон станция назначения – п.3 + расходы по транспортировке до станции назначения;
5. Франко-станция назначения – п.4 + расходы по выгрузке из вагонов на станции назначения;

6. Франко-склад потребителя – п.5 + расходы по доставке от станции назначения до склада потребителя.

V. Дифференциация цен по характеру ценовой информации: аукционные цены, биржевые (биржевые котировки), цены фактических сделок, справочные цены и ценовые индексы.

VI. Дифференциация в зависимости от времени действия:

1) долговременные цены (не изменяются на протяжении длительного периода);
2) текущие цены (могут изменяться в рамках одного контракта, отражают конъюнктуру рынка);
3) скользящие или падающие цены (постепенно снижаются по мере насыщения рынка);
4) гибкие цены (быстро реагируют на изменение спроса и предложения, например при продаже скоропортящихся продуктов в конце дня цены ниже);
5) сезонные цены (действуют в определенный период времени, например. На путевки, туристское снаряжение).

2. Ценовая политика и ценовые стратегии

Ценовая политика предприятия – важнейшая составная часть маркетинговой политики, состоящая в установлении (определении) цен, обеспечивающих выживание фирмы в рыночных условиях, и включающая выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы, выбор ценовых рыночных стратегий.

Цели ценовой политики:

а) обеспечение выживаемости (сбыта) фирмы. Важными компонентами ценовой политики являются объем сбыта (продаж) и доля на рынке;

б) максимизация прибыли. Фирма делает оценку спроса и издержек применительно к разным уровням цен и останавливается на таких ценах, которые обеспечивают в будущем максимальную прибыль;

в) удержание рынка.

Рыночная цена формируется под влиянием ряда факторов: спроса и предложения, издержек производства и сбыта, цен конкурентов и пр. Спрос на товар определяет верхний уровень цен. Валовые издержки определяют минимальную величину цены.

Ценовые стратегии – обоснованный выбор из нескольких вариантов цены (или перечня цен), направленный на достижение максимальной (нормативной прибыли) для фирмы на рынке в рамках планируемого периода.

Ценовые стратегии можно разделить на 3 группы:

1. Стратегии дифференцированного ценообразования. Основаны на неоднородности покупателей и возможности продажи одного и того же товара по разным ценам:

а) ценовая стратегия скидки на втором рынке – основана на особенностях постоянных и переменных затрат. Например, новые лекарства сталкиваются с конкуренцией идентичных, но более дешевых непатентованных средств. Встает выбор: либо сохранить высокую цену на патентованные лекарства и потерять часть рынка, либо снизить цену, понести убытки на этой разнице, но сохранить или расширить рынок сбыта. Возможная стратегия заключается в дифференцированном ценообразовании на патентованные и непатентованные лекарства;

б) ценовая стратегия периодической скидки – основана на особенностях спроса разных категорий покупателей. Применяется при временных и периодических снижениях цен на модные товары вне сезона, внесезонных туристических тарифов, цен на билеты на дневные спектакли. Также применяется в стратегии «снятия сливок», т.е. установления высокой цены на новый товар в расчете на потребителя, готового купить по такой цене;

в) ценовая стратегия «случайной» скидки (случайного снижения цен) – опирается на поисковые затраты, мотивирующие случайную скидку. Фирма пытается одновременно максимизировать число покупателей, информированных о низкой цене, и не информированных, покупающих по высокой цене.

2. Стратегии конкурентного ценообразования. Строятся на учете конкурентоспособности фирмы посредством цен:

а) стратегия проникновения на рынок – основана на использовании экономии за счет роста масштабов производства, используется для внедрения новых товаров на рынок;

б) стратегия по «кривой освоения» - покупающие товар в начале делового цикла получают экономию по сравнению с последующими покупателями, т.к. они покупают товар по более низкой цене, чем готовы были заплатить;

в) стратегия сигнализирования – строится на использовании доверия покупателя к ценовому механизму, созданному конкурирующими фирмами. Это привлекает новых или неопытных покупателей, которые не осведомлены о ценах конкурентов. Как пример, успех некоторых дорогих, но низкокачественных товаров;

г) географическая стратегия – называется ФОБ (франко-станция отправления).

3. Стратегии ассортиментного ценообразования. Применимы, когда у фирмы есть набор аналогичных, сопряженных или взаимозаменяемых товаров:

а) стратегия «набор» - применяется в условиях неравномерности спроса на невзаимозаменяемые товары. Стратегия смешанных наборов создает эффект сравнимой цены, набор предлагается по цене, которая намного ниже цен его элементов (например, комплексные обеды);

б) стратегия «комплект» - основана на различной оценке покупателями одного или нескольких товаров фирмы. Цель фирмы при этом – балансировочное ценообразование в зависимости от ассортимента;

в) стратегия «выше номинала» - применяется фирмой, когда она сталкивается с неравномерностью спроса на заменяемые товары и может получить дополнительную прибыль а счет роста масштабов производства;

г) стратегия «имидж» - используется, когда покупатели ориентируются на качество, исходя из цен на взаимозаменяемые товары.

3. Методы ценообразования

Методика расчета исходных цен на товары, как правило, состоит из следующих этапов:

1) постановка задач ценообразования,
2) определение спроса,
3) оценка издержек,
4) анализ цен и товаров конкурентов,
5) выбор метода ценообразования,
6) установление окончательной цены.

Можно выделить несколько факторов, под воздействием которых находится предприятие при выборе способа ценообразования на свой товар:

1. Фактор затрат — затраты и прибыль составляют минимальную цену товара. Самый простой способ образования цены: при известных издержках и расходах прибавить приемлемую норму прибыли. Однако даже если цена только покрывает расходы, нет гарантии, что товар будет куплен. Именно поэтому некоторые предприятия становятся банкротами, рынок может оценить их товары ниже, чем стоят производство и продажа.

2. Фактор конкуренции — конкуренция оказывает сильное влияние на ценовую политику. Можно спровоцировать всплеск конкуренции, назначив высокую цену, или устранить ее, назначив минимальную. Если товар требует особого метода производства, или производство его очень сложное, то низкие цены не привлекут к нему конкурентов, но высокие цены подскажут конкурентам, чем им стоит заняться.

3. Фактор ценности — один из наиболее важных факторов. Каждый товар способен в определенной степени удовлетворить потребности покупателей. Для согласования цены и полезности товара можно: придать товару большую ценность, просветить покупателя посредством рекламы о ценности товара, скорректировать цену так, чтобы она отвечала настоящей ценности товара.

4. Фактор общественного мнения — обычно у людей имеется некоторое представление о цене товара, независимо от того, является ли он потребительским или промышленным. Приобретая товар, они руководствуются некоторыми границами цен, или ценовым радиусом, определяющим, по какой цене они готовы купить товар.

Все **методы ценообразования** могут быть разделены на три основные группы, в зависимости от того, на что в большей степени ориентируется фирма-производитель или продавец при выборе того или иного метода:

1) на издержки производства — затратные методы;

2) на конъюнктуру рынка — рыночные методы;

3) на нормативы затрат на технико-экономический параметр продукции — параметрические методы.

Затратные методы.

Затратные методы ценообразования предполагают расчет цены продажи продукции путем прибавления к издержкам производства некой определенной величины. К ним можно отнести следующие методы:

1) полных издержек;
2) прямых затрат;
3) предельных издержек;
4) на основе анализа безубыточности;
5) учета рентабельности инвестиций;
6) надбавки к цене.

Суть метода **полных издержек (метод «издержки плюс»)** состоит в суммировании совокупных издержек (переменные (прямые) плюс постоянные (накладные) издержки) и прибыли, которую фирма рассчитывает получить.

Если предприятие отталкивается от определенного процента рентабельности производства продукции, то расчет продажной цены может быть произведен по следующей формуле:

$$P = C\,(1 + R/100),$$

где P — продажная цена;

C — полные издержки на единицу продукции;

R — ожидаемая (нормативная) рентабельность.

Сущность **метода прямых затрат (метод минимальных издержек, метод стоимостного изготовления)** состоит в установлении цены путем добавления к переменным затратам определенной надбавки — прибыли. При этом постоянные расходы, как расходы предприятия в целом, не распределяются по отдельным товарам, а погашаются из разницы между суммой цен реализации и переменными затратами на производство продукции. Эта разница получила название «добавленной», или «маржинальной».

Метод прямых затрат позволяет с учетом условий сбыта находить оптимальное сочетание объемов производства, цен реализации и расходов по производству продукции. Однако он может быть с уверенностью использован при установлении цен только тогда, когда имеются неиспользованные резервы производственных мощностей и когда все постоянные расходы возмещаются в ценах, установленных из текущего объема производства.

Расчет цен на основе **метода предельных издержек** также базируется на анализе себестоимости, но он более сложен, чем рассмотренные методы. При предельном ценообразовании надбавка делается только к предельно высокой себестоимости производства каждой последующей единицы уже освоенного товара или услуги.

Этот метод оправдан только в том случае, если гарантированная продажа по несколько более высокой цене достаточна, чтобы покрыть накладные расходы.

К методам ценообразования на основе издержек производства относится расчет цен **на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли**. Фирма стремится

установить на свой товар цену на таком уровне, который обеспечивал бы ей получение желаемого объема прибыли.

Точку безубыточности можно также найти аналитическим методом по следующей формуле:

$$\mathbf{BSV = FC / TR},$$

где *BSV* — точка безубыточности;

FC — постоянные затраты;

TR — валовая прибыль.

Если предприятие выпускает широкую номенклатуру продукции, то используют расширенный вариант формулы безубыточности:

$$\mathbf{BSV = FC / (S \times TR)^A + (S \times TR)^B + (S \times TR)^C + (S \times TR)^D},$$

где *S* — процент общего объема продаж для каждого товара (A, B, C, D).

Метод учета рентабельности инвестиций. Основная задача метода состоит в том, чтобы оценить полные затраты при различных программах производства товара и определить объем выпуска, реализация которого по определенной цене позволит окупить соответствующие капиталовложения.

Данный метод учитывает платность финансовых ресурсов, необходимых для производства и реализации товара. Метод успешно подходит при принятии решений о величине объема производства нового для предприятия товара с известной рыночной ценой. Основной недостаток метода — использование процентных ставок, которые в условиях инфляции весьма неопределенны во времени.

Метод надбавки к цене предполагает умножение цены приобретения товара на повышающий коэффициент по формуле:

$$\mathbf{P_s = P_p \times (1 + m)},$$

где P_s — цена продажи;

P_p — цена приобретения;

m — повышающий коэффициент (торговая надбавка), %.

Повышающий коэффициент может быть рассчитан несколькими способами. Первым способом исчисляется процент наценки на основе цены приобретения товара по следующим формулам:

$$\mathbf{m_p = (P_s — P_p) / P_p};$$

$$\mathbf{m_p = M / (P_s — M)},$$

где m_p — коэффициент добавочной стоимости по отношению к цене приобретения;

S — цена продажи;

C — себестоимость;

M — маржа (прибыль).

Вторым способом исчисляется процент наценки на основе цены реализации по приводимым ниже формулам:

$$\mathbf{m_s (\%) = (P_s — P_p) / P_s};$$

$$\mathbf{m_s (\%) = M / (P_p + M)},$$

где m_s — коэффициент добавочной стоимости по отношению к цене продажи.

Процент наценки на основе цены реализации легко пересчитывается в процент наценки на основе цены приобретения товара. Возможна и обратная операция. Их взаимосвязь выражается формулами:

$$\mathbf{m_s = m_p / (100\% + m_p)};$$

$$\mathbf{m_p = m_s / (100\% — m_s)}.$$

Выражение коэффициента повышения цены от цены продажи через коэффициент повышения цены от себестоимости называется восстановлением себестоимости. И наоборот, выражение коэффициента повышения цены от себестоимости через коэффициент повышения цены от цены продажи называется восстановлением цены продажи.

Рыночные методы.

Предприятия, использующие **рыночные методы с ориентацией на потребителя**, прежде всего ориентированы в своей практике ценообразования на сложившийся уровень спроса на товар, на эластичность спроса, а также на ценностное восприятие потребителем их продукции.

Методы ценообразования, основанные на воспринимаемой ценности товара, базируются на величине экономического эффекта, получаемого потребителем за время использования товара. К данной подгруппе методов можно отнести:

1) метод расчета экономической ценности товара;

2) метод оценки максимально приемлемой цены.

Процедура расчета цены по *методу расчета экономической ценности товара* для потребителя состоит из следующих этапов:

1) определение цены (или затрат), связанной с использованием того блага, которое покупатель склонен рассматривать как лучшую из реально доступных ему альтернатив;

2) определение всех параметров, которые отличают данный товар, как в лучшую, так и в худшую сторону, от товара-альтернативы;

3) оценка ценности для покупателя различий в параметрах данного товара и товара-альтернативы;

4) суммирование цены безразличия и оценок положительной и отрицательной ценности отличий товара от товара-альтернативы.

Вторым способом определения цены через воспринимаемую ценность товара является *метод оценки максимально приемлемой цены*. Данный подход особенно полезен для установления цен на промышленные товары, когда базовая выгода для покупателя состоит в снижении издержек. Под максимальной ценой понимается цена, соответствующая нулевой экономии на издержках, т.е. чем выше будет повышаться цена относительного данного уровня, тем сильнее будет ее неприятие покупателем.

Процедура определения цены по методу оценки максимально приемлемой цены сводится к следующим расчетам:

1) определение совокупности применений и условий применения товара;

2) выявление неценовых достоинств товара для покупателя;

3) выявление всех неценовых издержек покупателя при использовании товара;

4) установление уровня равновесия «достоинства—издержки».

Подгруппа **методов с ориентацией на спрос** может быть подразделена на:

1) метод анализа пределов;

2) метод анализа пика убытков и прибылей.

Метод на основе анализа пределов чаще всего используется компаниями, ведущими или начинающими свою хозяйственную деятельность на несовершенном, незрелом рынке. В этом случае фирмы-продавцы пытаются определить цену в районе точки совпадения предельных доходов и расходов, т.е. на уровне, обеспечивающем достижение максимально высокой прибыли, найдя соответствующие этой точке объемы продаж и определив цену на данное время.

Однако определение цены на основе анализа пределов является уместным в случае, если фирма исходит из предпосылки достижения максимальной прибыли. Но даже при этом следует располагать следующими условиями:

- фирма должна быть в состоянии точно подсчитать и постоянные, и переменные издержки;
- она должна располагать условиями, позволяющими точно спрогнозировать и графически изобразить кривую спроса;
- спрос на рынке должен находиться под влиянием изменения только/или преимущественно цен, а объем продаж — показывать соответствующий уровень цены.

Метод определения цены продажи на основе анализа пика убытков и прибылей позволяет найти объем производства и объем продаж, соответствующие такому положению, когда общая сумма прибылей и общая сумма затрат равны между собой. При этом данный способ применяется в случае, когда целью компании является определение цены, дающей возможность получить максимум прибыли. Он позволяет определить ряд возможных цен в результате их сравнения с прямой суммарных издержек, которая строится из предложений на основе этих нескольких вариантов цен, находится требуемая цена, позволяющая получать максимальную прибыль.

Методы расчета цены с ориентацией на конкуренцию, также относящиеся к группе рыночных методов, устанавливают цены на товары и услуги через анализ и сравнение силы дифференциации товаров данной фирмы с фирмами-конкурентами на конкретном рынке. При этом во внимание принимается сложившийся уровень цен. Таким образом, метод определения цены с ориентацией на конкуренцию состоит в определении цены с учетом конкурентной ситуации и конкурентного положения данной фирмы на рынке. Методы установления цены с ориентацией на конкурентов можно подразделить на:

1) метод следования за рыночными ценами;
2) метод следования за ценами фирмы-лидера на рынке;
3) метод определения цены на основе привычных, принятых в практике данного рынка цен;
4) метод определения престижных цен;
5) состязательный метод.

Параметрические методы.

Фирмы часто испытывают необходимость в проектировании и освоении производства такой продукции, которая не заменяет ранее освоенную, а дополняет или расширяет уже существующий параметрический ряд изделий. Под параметрическим рядом понимается совокупность конструктивно и технологически однородных изделий, предназначенных для выполнения одних и тех же функций и отличающихся друг от друга значениями технико-экономических параметров в соответствии с выполняемыми производственными операциями.

Нормативно-параметрические методы – это методы установления цен на новую продукцию в зависимости от уровня ее потребительских свойств с учетом нормативов затрат на единицу параметра. К данной группе методов ценообразования можно отнести:

1) метод удельных показателей;
2) метод регрессионного анализа;
3) агрегатный метод;
4) балловый метод.

Метод удельных показателей используется для определения и анализа цен небольших групп продукции, характеризующихся наличием одного основного параметра, величина которого в значительной степени определяет общий уровень цены изделия. При данном методе первоначально рассчитывается удельная цена P' по формуле:

$$\mathbf{P' = P_b / N_b},$$

где P_b — цена базисного изделия;

N_b — величина параметра базисного изделия.

Затем рассчитывается цена нового изделия P по формуле:

$$\mathbf{P = P' \times N},$$

где N — значение основного параметра нового изделия в соответствующих единицах измерения.

Этот метод можно применять для обоснования уровня и соотношения цен небольших параметрических групп продукции, имеющих несложную конструкцию и характеризующихся одним параметром. Он крайне несовершенен, поскольку игнорирует

все другие потребительские свойства изделия, не учитывает альтернативные способы использования продукции, а также полностью игнорирует спрос и предложение.

Агрегатный метод заключается в суммировании цен отдельных конструктивных частей изделий, входящих в параметрический ряд, с добавлением стоимости оригинальных узлов, затрат на сборку и нормативной прибыли.

Метод регрессионного анализа применяется для определения зависимости изменения цены от изменения технико-экономических параметров продукции, относящейся к данному ряду, построения и выравнивания ценностных соотношений и определяется по формуле:

$$\mathbf{P = f\,(X_1, X_2, \ldots X_n),}$$

где $X_{1,2,\ldots n}$ — параметры изделия.

Этот метод позволяет моделировать изменение цен в зависимости от их параметров, строго определять аналитическую форму связи и использовать рассчитанные уравнения регрессии для определения цен изделий, входящих в параметрический ряд. Метод регрессионного анализа является более точным, более совершенным среди других параметрических методов. Увязка цен с качеством достигается с помощью экономико-параметрических приемов и вычислительной техники.

Балловый метод состоит в том, что на основе экспертных оценок значимости параметров изделий для потребителей каждому параметру присваивается определенное количество баллов, суммирование которых дает своего рода оценку технико-экономического уровня изделия. Он незаменим в тех случаях, когда цена зависит от многих параметров качества, в том числе от таких, которые не поддаются количественному соизмерению. К последним относятся удобство изделия, эстетичность, дизайн, экологичность, противопожарность, органолептические свойства (запах, вкус, цвет), модность.

$$P' = \frac{P_b}{\sum(M_{bi} \times V_i)},$$

где P' — цена одного балла;

P_b — цена базового изделия-эталона;

M — балловая оценка i-го параметра базового изделия;

V_i — весомость параметра.

Далее определяется цена нового изделия:

$$\mathbf{P = S(M_{ni} \times V_i) \times P',}$$

где M_{ni} — балловая оценка i-го параметра нового изделия

Тема 9. Система налогообложения результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Классификация налогов

Под ***налогом*** понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства или муниципальных образований.

Под ***сбором*** понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами юридически значимых действий. Например, предоставление определенных прав и выдача разрешений (лицензий).

Признаки налогов следующие:

- императивно-обязательный характер;
- индивидуальная безвозмездность;
- денежная форма;
- публичный и нецелевой характер.

Налог считается установленным, если определены субъекты (налогоплательщики) и элементы.
Обязательные элементы налога:
- объект (доход, имущество, товар);
- налоговая база;
- величина налоговой ставки (квота);
- налоговый период (месяц, квартал, год);
- порядок исчисления;
- порядок и сроки уплаты налога.

Налоги и сборы классифицируются по различным признакам:
1. По способу изъятия различают два вида налогов:
- прямые налоги взимаются непосредственно с доходов и имущества (налог на прибыль, налог на имущество, налог на доходы);
- косвенные налоги устанавливаются в виде надбавок к цене или тарифу. Конечным плательщиком таких налогов выступает потребитель (НДС, акцизы, таможенные пошлины).

2. По воздействию налоги подразделяются на:
- пропорциональные – это налоги, ставки которых устанавливаются в фиксированном проценте к доходу или стоимости имущества;
- прогрессивные – это налоги, ставки которых увеличиваются с ростом стоимости объекта налогообложения;
- дегрессивные или регрессивные – это налоги, ставки которых уменьшаются с ростом стоимости объекта налогообложения.

3. По назначению различают:
а) общие налоги – средства от которых не закреплены за отдельными направлениями расходов государства (налог на прибыль, НДС, НДФЛ);
б) маркированные (специальные) налоги – имеют целевое назначение (земельный налог, страховые взносы).

4. По субъекту уплаты выделяют:
а) налоги, взимаемые с физических лиц;
б) налоги, взимаемые с юридических лиц.

5. По объекту налогообложения разделяют:
- имущественные налоги;
- ресурсные налоги (рентные платежи);
- налоги, взимаемые от выручки или дохода;
- налоги на потребление.

6. По источнику уплаты существуют:
- налоги, относимые на индивидуальный доход;
- налоги, относимые на издержки производства и обращения;
- налоги, относимые на финансовые результаты;
- налоги, взимаемые с выручки от продаж.

7. По полноте прав пользования налоговыми поступлениями выделяют:
а) собственные (закрепленные) налоги;
б) регулирующие налоги (распределяемые между бюджетами.

Существуют 3 способа взимания налогов:
1. Кадастровый (используются кадастры, т.е. реестры, содержащие классификацию типичных объектов по их внешним признакам). Применяется к земле, строениям, месторождениям.
2. У источника (взимается до получения дохода налогоплательщиком).
3. По декларации (подача деклараций по налогам).

Функции налогов

Налоги выполняют следующие функции:

1) фискальная (состоит в формировании денежных доходов государства);
2) регулирующая (состоит в воздействии через налоги на общественное воспроизводство, т.е. происходит государственное регулирование экономики);
3) стимулирующая (с помощью налогов государство может поддерживать малый бизнес, наукоемкое производство, экспортные отрасли и др.);
4) контролирующая (благодаря этой функции оценивается эффективность налогового механизма, обеспечивается контроль за движением финансовых ресурсов).

Некоторые экономисты указываю на социальную функцию налогов, т.е. поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами различных групп населения.

Функции налогов взаимосвязаны. Рост налоговых поступлений в бюджет создает материальную возможность для осуществления экономической роли государства. А достигнутое ускорение развития и роста доходности производства позволяет государству получить больше средств.

Известны 3 способа увеличения налоговых поступлений в бюджет:
а) расширение круга налогоплательщиков;
б) увеличение числа объектов обложения косвенными налогами;
в) повышение налоговых ставок.

В зарубежных странах используется такой показатель уровня налогообложения, как **«эластичность налоговой системы».** Согласно ему, ставки налогов должны быть столь высокими, чтобы предотвратить инфляцию, но в то же время столь низкими, чтобы обеспечить развитие производства.

Математически точно определить величину оптимальной ставки налога сложно, но есть 3 признака, по которым можно судить, превышена ли критическая точка налогообложения:
А) если при очередном повышении налоговой ставки поступления в бюджет растут непропорционально медленно или сокращаются;
Б) если снижаются темпы экономического роста, уменьшаются инвестиции, ухудшается положение населения;
В) если растет «теневая» экономика – скрытое и явное уклонение от уплаты налогов.

Все это свидетельствует об отрицательном воздействии налогов на экономику.

Исследуя связь между величиной налоговой ставки и поступлением налогов в бюджет американский экономист Артур Лаффер показал, что повышение налогов может привести к снижению поступлений в бюджет. Смысл кривой в том, что снижение предельных ставок и вообще налогов обладает мощным стимулом воздействия на производство. При сокращении ставок база налогообложения в конечном счете увеличивается (выпускается больше продукции, доходы людей растут, растут налоги). Это происходит не сразу. Но расширение базы налогообложения способно компенсировать потери в поступлениях налогов, вызванные снижением налоговых ставок. Как известно, снижение налогов явилось составным элементом программы Р. Рейгана.

Тема 10. Организация финансов предприятия

1. Источники формирования финансовых ресурсов предприятия

Финансовые ресурсы - это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для обеспечения его эффективной деятельности, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих.

Финансовые ресурсы – это совокупность денежных средств строго целевого использования, обладающая потенциальной возможностью мобилизации (высвобождения из оборота) или иммобилизации (дополнительной загрузки в оборот).

Формируются финансовые ресурсы за счет собственных и привлеченных денежных средств.

К **собственны**м источникам финансовых ресурсов относятся:
1) уставный капитал;

2) амортизация;
3) прибыль;
4) резервный фонд;
5) ремонтный фонд;
6) страховые резервы и прочие источники.
К **заемным** источникам финансовых ресурсов относятся:
а) кредиты финансовых учреждений;
б) бюджетные кредиты;
в) коммерческие кредиты;
г) кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в обороте и прочие.
К **привлеченны**м источникам финансовых ресурсов относятся:
1) средства долевого участия в текущей и инвестиционной деятельности;
2) средства от эмиссии ценных бумаг;
3) паевые и иные взносы членов трудового коллектива, юридических и физических лиц;
4) страховое возмещение;
5) поступление платежей по франчайзингу, аренде, селенгу.
Также выделяют как источник **ассигнования из бюджета** и поступления из внебюджетных фондов.
Стартовым источником финансовых ресурсов в момент учреждения предприятия является уставный (акционерный) капитал - имущество, созданное за счет вкладов учредителей (или выручки от продажи акций).
Основным источником финансовых ресурсов действующего предприятия служат доходы (прибыль) от основной и других видов деятельности, внереализационных операций. Он также формируется за счет устойчивых пассивов, различных целевых поступлений, паевых и иных взносов членов трудового коллектива. К **устойчивым пассивам** относят уставный, резервный и другие капиталы, долгосрочные займы и постоянно находящуюся в обороте предприятия кредиторскую задолженность.
Финансовые ресурсы могут быть мобилизованы на финансовом рынке с помощью продажи акций, облигаций и других видов ценных бумаг, выпущенных предприятием; дивидендов по ценным бумагам других предприятий и государства; доходов от финансовых операций; кредитов.
Финансовые ресурсы могут поступать в порядке перераспределения от ассоциаций и концернов, в которые они входят, от вышестоящих организаций при сохранении отраслевых структур, от страховых организаций. В отдельных случаях предприятию могут быть предоставлены субсидии (в денежной или натуральной форме) за счет средств государственного или местного бюджетов, а также специальных фондов.
Различают:
- прямые субсидии - государственные капитальные вложения в объекты, особо важные для народного хозяйства, или в малорентабельные, но жизненно необходимые;
- непрямые субсидии, осуществляемые средствами налоговой и денежно-кредитной политики, например, путем предоставления налоговых льгот и льготных кредитов.
Совокупность финансовых средств предприятия принято подразделять на оборотные средства и инвестиции.

Тема 11. Оценка экономической эффективности производства

Понятие и виды эффективности

Эффективность производства представляет собой комплексное отражение конечных результатов использования всех ресурсов производства за определенный промежуток времени.
Эффективность производства характеризует повышение производительности труда, наиболее полное использование производственных мощностей, сырьевых и материальных ресурсов, достижение наибольших результатов при наименьших затратах.

Оценка экономической эффективности производится путем сопоставления результатов производства с затратами:
Результат / Затраты.
Под результатами производства понимают его полезный конечный результат в виде:
1) материализированного результата процесса производства, измеряемого объемом продукции в натуральной и стоимостной формах;
2) народнохозяйственного результата деятельности предприятия, который включает не только количество изготовленной продукции, но и охватывает ее потребительскую стоимость.
Конечным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия за определенный промежуток времени является чистая продукция, т.е. вновь созданная стоимость, а конечным финансовым результатом коммерческой деятельности – прибыль.
Эффективность производства можно классифицировать по отдельным признакам на следующие виды:
- по последствиям - экономическая, социальная и экологическая;
- по месту получения эффекта - локальная (хозрасчетная) и народнохозяйственная;
- по степени увеличения (повторения) - первичная (одноразовый эффект) и мультипликационная (многократно-повторяющаяся);
- по цели определения - абсолютная (характеризует общую величину эффекта или в расчете на единицу затрат или ресурсов) и сравнительная (при выборе оптимального варианта из нескольких вариантов хозяйственных или других решений).
Все вместе взятые виды эффективности формируют общую интегральную эффективность деятельности предприятия.
Достижение экономического или социального эффекта связано с необходимостью осуществления текущих и единовременных затрат. К текущим относятся затраты, включаемые в себестоимость продукции. Единовременные затраты - это авансированные средства на создание основных и прирост оборотных фондов в форме капитальных вложений, которые дают отдачу только через некоторое время.
Измерение эффективности производства предполагает установление критерия экономической эффективности, который должен быть единым для всех звеньев экономики - от предприятия до народного хозяйства в целом. Таким образом общим критерием экономической эффективности производства является рост производительности общественного труда.
В настоящее время экономическая эффективность производства оценивается на основе данного критерия, выражающегося в максимизации роста национального дохода (чистой продукции) на единицу труда.
На уровне предприятия формой единого критерия эффективности его деятельности может служить максимизация прибыли.
Эффективность производства находит конкретное количественное выражение во взаимосвязанной системе показателей, характеризующих эффективность использования основных элементов производственного процесса. Система показателей экономической эффективности производства должна соответствовать следующим принципам:
- обеспечивать взаимосвязь критерия и системы конкретных показателей эффективности производства;
- определять уровень эффективности использования всех видов, применяемых в производстве ресурсов;
- обеспечивать измерение эффективности производства на разных уровнях управления;
- стимулировать мобилизацию внутрипроизводственных резервов повышения эффективности производства.
С учетом указанных принципов определена следующая система показателей эффективности производства.
1) обобщающие показатели:

- производство чистой продукции на единицу затрат ресурсов;
- прибыль на единицу общих затрат;
- рентабельность производства;
- затраты на 1 сом товарной продукции;
- доля прироста продукции за счет интенсификации производства;
- народнохозяйственный эффект использования единицы продукции;

2) показатели эффективности использования труда (персонала):

- темп роста производительности труда;
- доля прироста продукции за счет увеличения производительности труда;
- абсолютное и относительное высвобождение работников;
- коэффициент использования полезного фонда рабочего времени;
- трудоемкость единицы продукции;
- зарплатоемкость единицы продукции;

1) показатели эффективности использования производственных фондов:

- общая фондоотдача;
- фондоотдача активной части основных фондов;
- рентабельность основных фондов;
- фондоемкость единицы продукции;
- материалоемкость единицы продукции;
- коэффициент использования наиважнейших видов сырья и материалов;

4) показатели эффективности использования финансовых средств:

- оборачиваемость оборотных средств;
- рентабельность оборотных средств;
- относительное высвобождение оборотных средств;
- удельные капитальные вложения (на единицу прироста мощности или продукции);
- рентабельность капитальных вложений;
- срок окупаемости капитальных вложений и др.

Уровень экономической эффективности в промышленности зависит от многообразия взаимосвязанных факторов. Для каждой отрасли промышленности вследствие ее технико-экономических особенностей характерны специфические факторы эффективности.

Все многообразие факторов роста эффективности можно классифицировать по трем признакам:

1) источникам повышения эффективности, основными из которых является: снижение трудо-, материало-, фондо- и капиталоемкости производства продукции, рациональное использование природных ресурсов, экономия времени и повышение качества продукции;

2) основным направлениям развития и совершенствования производства, к которым относятся: ускорение научно-технического прогресса, повышение технико-экономического уровня производства; совершенствование структуры производства, внедрение организационных систем управления; совершенствование форм и методов организации производства, планирования, мотивации, трудовой деятельности и др.;

3) уровню реализации в системе управления производством, в зависимости от которого факторы подразделяются на:

а) внутренние (внутрипроизводственные), основными из которых являются: освоение новых видов продукции; механизация и автоматизация; внедрение прогрессивной технологии и новейшего оборудования; улучшение использования сырья, материалов, топлива, энергии; совершенствование стиля управления и др.;

б) внешние - это совершенствование отраслевой структуры промышленности и производства, государственная экономическая и социальная политика, формирование рыночных отношений и рыночной инфраструктуры и другие факторы.

Тема 12. Инвестиционная деятельность предприятия в условиях НТП

Инвестиции: сущность, виды и направления использования

Инвестиции - это долгосрочные вложения капитала в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения дохода (прибыли).

Различают внутренние (отечественные) и внешние (иностранные) инвестиции.

Внутренние инвестиции подразделяются на:

а) финансовые инвестиции - это приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг, вложение денег на депозитные счета в банках под проценты и др.;

б) реальные инвестиции (капитальные вложения) - это вложение денег в капитальное строительство, расширение и развитие производства;

в) интеллектуальные инвестиции - подготовка специалистов, передача опыта, лицензий, «ноу-хау».

Внешние инвестиции делятся на:

- прямые, дающие инвестору полный контроль над деятельностью иностранного предприятия;
- портфельные, обеспечивающие инвестору право на получение лишь дивидендов на приобретенные акции зарубежных предприятий.

Объектами инвестиционной деятельности являются: основной капитал (вновь создаваемый и модернизируемый), оборотный капитал, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности.

С точки зрения направленности действий, инвестиции подразделяются на:

1) начальные инвестиции;
2) инвестиции на расширение;
3) реинвестиции – направление свободных средств предприятия на приобретение новых основных средств;
4) инвестиции на замену основных фондов;
5) инвестиции на диверсификацию и др.

При создании нового предприятия всегда возникает необходимость в инвестициях.

Действующая компания может инвестировать в новое оборудование для расширения производства, поскольку дополнительная прибыль от дополнительных продаж делает такие инвестиции привлекательными.

Также можно инвестировать в обновление изношенного и устаревшего оборудования, чтобы улучшить эффективность по затратам. Здесь обоснованием инвестиций является уменьшение производственных расходов.

Инвестиции могут также подразумевать значительные расходы по продвижению товаров на рынок с целью увеличения объемов продаж, приводящего к росту коммерческой прибыли от большего объема деятельности.

Инвестиционное планирование заключается в составлении прогнозов наиболее эффективного вложения финансовых ресурсов в земельные участки, производственное оборудование, здания, природные ресурсы, развитие продукта, ценные бумаги и другие активы.

Планирование инвестиций является стратегической и одной из наиболее сложных задач управления предприятием. В этом процессе важно учитывать все аспекты экономической деятельности компании, начиная от окружающей среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и перспектив развития рынка, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов и заканчивая стратегией финансирования проекта.

Основными задачами инвестиционного планирования являются:

1. Определение потребности в инвестиционных ресурсах.
2. Определение возможных источников финансирования и рассмотрение связанных с этим вопросов взаимодействия с инвесторами.
3. Оценка платы за этот источник.

4. Подготовка финансового расчета эффективности инвестиций с учетом возврата заемных средств.
5. Разработка подробного бизнес-плана проекта для представления потенциальному инвестору.

Одна из наиболее важных хозяйственных задач, которую должны решать предприятия - это выгодное вложение денежных ресурсов с целью получения максимального дохода.

Инвестиционная политика определяет наиболее приоритетные направления вложения капитала, от которых зависит эффективность хозяйственной деятельности, обеспечение наибольшего прироста продукции и дохода на каждый сом затрат.

В настоящее время наибольшую часть инвестиций предприятия направляют в капитальное строительство на расширенное воспроизводство основных фондов и объектов социальной инфраструктуры. К ***основным формам воспроизводства основных фондов*** относят: техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих предприятий, новое строительство.

При отсутствии проекта капитальных вложений лучший способ – это хранить деньги на депозитах надежного банка или приобрести контрольный пакет акций перспективного предприятия, благодаря чему можно оказывать прямое влияние на работу этого предприятия и направлять его инвестиции с выгодой для себя.

Оценка эффективности инвестиционных проектов

Инвестиционный проект – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством КР и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес - план).

Сроком окупаемости инвестиционного проекта является срок со дня начала финансирования инвестиционного проекта до дня, когда фактический объем инвестиций сравняется с суммой накопленной инвестором чистой прибыли и начисленного нарастающим итогом износа по принадлежащему инвестору амортизируемому имуществу, созданному в результате инвестиционной деятельности.

В основе решения фирмы об инвестициях лежит расчет текущей стоимости будущих доходов. Фирма должна определить, превысят ли будущие прибыли ее затраты или нет. Альтернативной стоимостью инвестирования будет сумма банковского процента с капитала, равного объему предполагаемых инвестиций. В этом заключается суть инвестиционного решения фирмы. При этом выбор фирмы осложняется наличием ситуации неопределенности, возникающей вследствие того, что инвестиции, как правило, долгосрочны.

В финансовых и инвестиционных расчетах процесс приведения будущих доходов к текущей стоимости принято называть дисконтированием.

При оценке целесообразности инвестиций устанавливают ставку дисконта (капитализации), т.е. процентную ставку, характеризующую норму прибыли инвестора (относительный показатель минимального ежегодного дохода). С помощью дисконта (учетного процента) определяют специальный коэффициент дисконтирования (основанный на формуле сложных процентов) для привидения инвестиций и денежных потоков в разные годы к нынешнему моменту.

Норма дисконта в широком смысле представляет собой альтернативные затраты в основной капитал и выражает ту норму прибыли, которую фирма могла бы получить от альтернативных капиталовложений.

Для постоянной нормы дисконта **E** коэффициент дисконтирования **at** определяется по формуле:

$$a_t = \frac{1}{(1+E)^t},$$

где t – номер шага расчета.
Результат сравнения двух проектов с различным распределением эффекта во времени может существенно зависеть от нормы дисконта. Поэтому ее выбор важен. Обычно эта величина определяется, исходя из депозитного процента по вкладам. Нужно принимать ее больше за счет инфляции и риска.
Когда весь капитал является заемным, норма дисконта представляет собой соответствующую процентную ставку, определяемую условиями процентных выплат и погашений по займам.
Когда капитал смешанный, норма дисконта может быть найдена как средневзвешенная стоимость капитала, рассчитанная с учетом структуры капитала, налоговой системы.
Любая фирма на любом рынке вынуждена осуществлять инвестиции из-за снашивания основного капитала в процессе производства в расчете на увеличение своих прибылей. В связи с этим возникает вопрос о целесообразности осуществления инвестиций, принесут ли они фирме дополнительную прибыль или приведут к убытку?
Для ответа на этот вопрос необходимо сопоставить объем планируемых капиталовложений с текущей дисконтируемой стоимостью будущих доходов от этих вложений. **Когда ожидаемые доходы больше величины инвестиций, фирма может осуществлять капиталовложения.** При обратном соотношении этих величин лучше воздержаться от инвестирования во избежание убытков.
Поэтому условие осуществления инвестиций будет иметь вид:
Ie < PDV,
где Ie - планируемый объем инвестиций,
PDV - текущая дисконтируемая стоимость будущих доходов.
Разница между величинами, представленными в формуле, принято называть чистой текущей стоимостью (чистая приведенная стоимость, чистый дисконтируемый доход, интегральный эффект).
Чистая текущая стоимость (NPV) определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу. Чистая текущая стоимость – это превышение интегрального притока денег над интегральным оттоком (затратами).

$$NPV = -K + \sum \frac{R(t) - C(t)}{(1 + E)^t},$$

где К – первоначальные инвестиции (капиталовложения);
R(t) – приток денег в t году;
C(t) – отток денег в t году;
E – норма дисконта.
Очевидно, что фирма принимает инвестиционное решение, ориентируясь на положительное значение чистой текущей стоимости, т. е. когда (NPV > 0).
Индекс доходности или рентабельности (PI) – отношение суммы приведенных эффектов к сумме дисконтированных капиталовложений. Индекс доходности должен быть выше 1.

$$PI = \frac{\sum \frac{R(t) - C(t)}{(1 + E)^t}}{K}$$

Внутренний коэффициент эффективности (IRR) (или внутренняя норма доходности, внутренняя норма рентабельности, норма возврата капитальных вложений) – это такая норма дисконта, при которой интегральный экономический эффект за срок жизни инвестиций равен нулю:

$$-K + \sum \frac{R(t) - C(t)}{(1 + IRR)^t} = 0.$$

Когда внутренний коэффициент эффективности равен или больше требуемой инвесторам нормы дохода на капитал, инвестиции в данный проект оправданы. В противном случае – они нецелесообразны.
Для оценки эффективности вложений в ценные бумаги применяют формулы:
Пр = Он * S/ 100,
где Пр – сумма процентов за год;
Он – номинальная стоимость облигации;
S – ставка процентов.
Дисконтированный доход рассчитывается по формуле:
Дд = Пр / (1+ i)t ,
где Дд – дисконтированный доход за год;
i – ставка дисконтирования (или проценты по вкладу);
t – год.
Дисконтированная стоимость облигации (Од) рассчитывается по формуле:
Од = Он / (1+ i)t .
Рыночная стоимость облигации (Ор) рассчитывается как сумма дисконтированной номинальной стоимости и дисконтированных доходов за срок обращения облигации.

Тема 13-14. Внутрифирменное планирование на предприятия
Общая характеристика планирования
***Планирование* - это определение целей и задач предприятия на определенную перспективу, анализ способов их реализации и ресурсного обеспечения.**
Построение и использование планов, программ – одна из важнейших предпосылок оптимального управления производством.
В чисто логическом смысле план, прежде всего, содержит в себе ту систему перспектив и результатов, реализация которых имеется в виду или уже намечена соответствующим органом управления. Например, перспективы роста объемов продукции, повышения производительности труда, развития техники, технологии производства, его кооперирование и т. д. Такого рода перспективы должны строиться на основе учета не только целей производства, но и на основе анализа объективных условий деятельности. Следовательно, эти перспективы являются выражением желательных результатов хозяйствования в возможных на определенный период рамках.
Основные и необходимые элементы построения плана:
1) определение перспектив развития;
2) анализ сложившейся хозяйственной ситуации и тенденций ее развития;
3) разработка на этой основе программы мероприятий и выбор средств воздействия для достижения поставленной цели.
Достаточно широко известна формула французского философа Огюста Конта: знать, чтобы предвидеть; предвидеть, чтобы управлять. В этой формуле хорошо выражена мысль о том, что управлять, а, следовательно, и планировать - нельзя без предвидения и что предвидеть можно только на основании имеющихся знаний.
В свою очередь, обоснованное предвидение, прогнозирование опирается, **во-первых**, на знание связей и закономерностей социально-экономического, хозяйственного развития, и, **во-вторых**, на знание практического опыта. Социально-экономические явления отличаются чрезвычайной сложностью и малой степенью устойчивости по причине влияния на них огромного числа факторов. Отсюда и высокие требования, которые предъявляются к анализу и разрабатываемой на его основе программе действий.
Планирование и прогнозирование являются важнейшими функциями процесса управления производством, без них трудно осуществима успешная работа предприятия. Они позволяют:

- предвидеть перспективу развития предприятия на будущее, использовать будущие благоприятные условия либо решать возникающие проблемы;
- более рационально распределять и использовать все ресурсы предприятия;
- обеспечивать устойчивость бизнеса и избежать риска банкротства;
- целеустремленно, последовательно и эффективно проводить научно-техническую политику на предприятии;
- своевременно обновлять и модернизировать выпускаемую продукцию и повышать ее качество в соответствии с конъюнктурой рынка;
- повышать эффективность производства и улучшать финансовое состояние предприятия;
- обеспечивать координацию действий на предприятии;
- стимулировать сбор, анализ и использование необходимой информации;
- совершенствовать контроль за ходом производственно-хозяйственной деятельности.

Любой план производства должен строиться на базе ряда научных принципов. При этом под принципами планирования понимают основные теоретические положения, которыми руководствуется предприятие, его работники в процессе планирования. Именно принципы предопределяют направления и конкретное содержание плановой работы на предприятии.

Известный специалист в области менеджмента Анри Файоль в 1916 году выделил 4 ключевых принципа планирования:
- единство;
- непрерывность;
- гибкость;
- точность.

Принцип единства (холизма, holism - целое) основан на представлении фирмы как единого целого (системный подход). Он реализуется через координацию и интеграцию планов отдельных подразделений по горизонтали и вертикали. Планирование играет объединяющую роль, обеспечивая согласование и увязку всех разработанных на фирме планов. Пример нарушения этого принципа: план маркетинга слабо увязан (скоординирован) с планом производства и планами других функциональных подразделений.

Принцип непрерывности означает, что планирование на фирме должно осуществляться постоянно в рамках установленного цикла. План не выполняется автоматически - необходима система управления, которая обеспечивает контроль, анализ и модификацию планов по мере изменения условий функционирования. Непрерывность планирования реализуется через систему вложенных планов (годовой - квартальный - месячный план) и систему скользящего планирования (план на январь-март, затем на февраль-апрель и т.д.).

Принцип гибкости, дополняя принцип непрерывности, предполагает возможность корректировки планов при изменении внешних и внутренних условий (планирование с учетом происходящих изменений). Однако эта корректировка должна быть обоснованной, то есть всякая гибкость имеет экономические пределы. Возможности корректировки обеспечиваются за счет создания резервов. Например, загрузка производственных мощностей у западных фирм редко когда превышает 80%.

Точность планирования может быть повышена за счет установления более тесных контактов с заказчиком, их участия в формировании планов фирмы (вытягивающая система планирования, или работа по заказам рынка).

Принцип участия означает, что те работники фирмы, которых непосредственно затрагивает плановый процесс, становятся его участниками независимо от должности и выполняемых функций. Такое планирование называется партисипативным (participation - участие). Принцип участия облегчает процесс реализации планов, так как улучшается коммуникация между персоналом фирмы, снижается сопротивление заложенным в планах изменениям, укрепляется командный дух организации.

Примеры участия: японские кружки качества, неформальные процедуры участия (проведение совещаний, сбор предложений и т. д.), так и формальные процедуры согласования на основе принятых на предприятии правил и регламентов.

Для реализации рассмотренных принципов внутрифирменного планирования на практике необходимо: иметь в компании службу планирования с определенными правами и ответственностью; создать систему (технологию) планирования, то есть разработать политику, процедуры и правила принятия и согласования управленческих решений в области внутрифирменного планирования, обучить персонал, наладить внутрифирменные коммуникации, позволяющие доносить информацию о планируемых мероприятиях до всех заинтересованных сотрудников и иметь обратную связь.

В современной практике планирования, помимо рассмотренных классических, широкую известность имеют общеэкономические принципы.

1. *Принцип комплексности*. На каждом предприятии результаты экономической деятельности различных подразделений во многом зависят от уровня развития техники, технологии, организации производства, использования трудовых ресурсов, мотивации труда, доходности и других факторов. Все они образуют целостную комплексную систему плановых показателей, так что всякое количественное или качественное изменение хотя бы одного из них приводит, как правило, к соответствующим изменениям многих других экономических показателей. Поэтому необходимо, чтобы принимаемые плановые и управленческие решения были комплексными, обеспечивающими учет изменений как в отдельных объектах, так и в конечных результатах всего предприятия.

2. *Принцип эффективности* требует разработки такого варианта производства товаров и услуг, который при существующих ограничениях используемых ресурсов обеспечивает получение наибольшего экономического эффекта. Известно, что всякий эффект в конечном итоге заключается в экономии различных ресурсов на производство единицы продукции. Первым показателем планируемого эффекта может служить превышение результатов над затратами.

3. *Принцип оптимальности* подразумевает необходимость выбора лучшего варианта на всех стадиях планирования из нескольких возможных альтернатив.

4. *Принцип пропорциональности*, т.е. сбалансированный учет ресурсов и возможностей предприятия.

5. *Принцип научности*, т.е. учет последних достижений науки и техники.

6. *Принцип детализации*, т.е. степени глубины планирования.

7. *Принцип простоты и ясности*, т.е. соответствия уровню понимания разработчиков и пользователей плана.

Следовательно, основные принципы планирования ориентируют предприятие на достижение наилучших экономических показателей. Многие принципы тесно взаимосвязаны и переплетены между собой. Некоторые из них действуют в одном направлении, например, эффективность и оптимальность. Другие, например гибкость и точность, в разных направлениях. Наряду с рассмотренными важнейшими принципами планирования большое значение в рыночной экономике имеют принципы участия и холизма в разработанном Р.Л Акоффом новом методе интерактивного планирования.

Принцип участия показывает активное воздействие персонала на процесс планирования. Он предполагает, что никто не может планировать эффективно для кого-то другого. Лучше планировать для себя - неважно насколько плохо, чем быть планируемым другими - неважно насколько хорошо. Смысл этого: увеличить свои желания и способности удовлетворить потребности как собственные, так и чужие. При этом главная задача профессиональных плановиков состоит в стимулировании и облегчении планирования другими для себя.

Принцип холизма состоит из двух частей: координация и интеграция. Координация устанавливает, что деятельность ни одной части предприятия нельзя планировать

эффективно, если ее выполнять независимо от остальных объектов данного уровня, а возникшие проблемы необходимо решать совместно.
Интеграция определяет, что планирование, осуществляемое независимо на каждом уровне, не может быть столь же эффективным без взаимосвязи планов на всех уровнях. Поэтому для ее решения необходимо изменение стратегии другого уровня.
Сочетание принципов координации и интеграции дает известный принцип холизма. Согласно ему, чем больше элементов и уровней в системе, тем выгодней планировать одновременно и во взаимозависимости. Эта концепция планирования "сразу всеми" противостоит последовательному планированию как сверху вниз, так и снизу вверх.
Существуют также такие принципы планирования, как централизованный, децентрализованный и комбинированный.
Важнейшими целями, которые преследуются в планировании на предприятии, как правило, являются: объем продаж товарной массы, прибыль и доля на рынке.
В зависимости от продолжительности планового периода выделяют перспективное (долгосрочное и среднесрочное) и текущее (краткосрочное) планирование.
Долгосрочное планирование обычно охватывает трехлетний или пятилетний периоды и определяет общую стратегию предприятия в рамках, "продукт-рынок". При составлении плана изучаются варианты расширения производства и снижения издержек. Прогнозируются изменения в номенклатуре продукции и уточняется политика в функциональных сферах. Результатом этого плана являются формулировка долгосрочных целей, составление долгосрочных проектов и принятие долгосрочной политики в основных областях.
Среднесрочное планирование (от 2 до 3-х лет) учитывает возможности всех подразделений на основе их собственной оценки. Разрабатывается план предприятия по маркетингу, план производства, план по труду и финансовый план.
Текущее планирование обычно рассчитано на год, полгода, квартал, месяц и включает объем производства, план по труду и заработной плате, планирование материально-технического обеспечения, себестоимости, прибыли, рентабельности и т.д.
Известный американский специалист Р. Акофф выделяет 4 подхода к планированию в зависимости от того, ориентированы ли основные идеи планирования в прошлое, настоящее или будущее.
1.Реактивной подход - план ориентируется на прошлое, то есть предполагается, что прошлые тенденции сохранятся. Примером является планирование «от достигнутого», которое было широко распространено в советской экономике.
При таком подходе исходят из суммарных потребностей подразделений фирмы (движение снизу-вверх), а не из возможностей удовлетворения этих потребностей. Наблюдается стремление подразделений завысить свои потребности, что ведет к снижению общей эффективности деятельности фирмы.
2.Инактивный подход - фирма плывет по течению (инертность), существующие внешние и внутренние условия воспринимаются как приемлемые (минимум изменений, приспособление к настоящим условиям). Такой системе планирования присущ бюрократизм, волокита по всем делам, для рассмотрения которых создаются комиссии, советы и другие временные, но постоянно заседающие структуры. Большая часть времени тратится на сбор фактов, информации, ее аналитическую обработку. Главный принцип - «держать руку на пульсе». В такой системе управления важны связи, а не опыт. Хотя в более поздних изданиях Акофф уже не упоминает данный подход, ограничившись реактивным, преактивным и интерактивным подходом.
Эти два подхода к планированию присущи большинству бывших государственных предприятий. Вновь созданные фирмы чаще используют другие подходы к планированию.
3.Преактивный (упреждающий) подход - ориентирован на будущие изменения, на поиск оптимальных решений в условиях изменений. Цели таких фирм ориентированы не на выживание, а на рост и развитие. Планирование осуществляется сверху - вниз: на верхнем

уровне делается прогноз, разрабатывается стратегия и определяются цели следующих уровней управления.

4.Интерактивное (адаптивное) планирование предполагает, что будущее можно контролировать и на него можно воздействовать, поэтому главной целью планирования при таком подходе является проектирование будущего. Речь идет о взаимодействии фирмы с внешней средой: не просто ее адаптация к будущим изменениям, а и целенаправленное воздействие на эти изменения. Интерактивное планирование основано на принципе участия и мобилизации способностей всех работников фирмы.

Критики интерактивного планирования отмечают, что фирма не может полностью контролировать свое будущее, поэтому речь должна идти скорее об адаптации фирмы к изменению условий внешней среды.

К основным методам разработки планов можно отнести: балансовый, нормативный, метод планирования по технико-экономическим факторам, программно-целевой, многовариантных расчетов (последовательных приближений), экономико-математические методы.

1. Нормативный основан на испоьзовании прогрессивных норм расхода ресурсов.

Суть нормативного метода заключается в том, что на предприятии в процессе планирования применяется целая система норм и нормативов (нормы расхода сырья и материалов, нормы выработки и обслуживания, трудоемкость, нормы численности, нормативы использования машин и оборудования, нормативы организации производственного процесса, длительность производственного цикла, запасы сырья, материалов и топлива, незавершенного производства, финансовые нормативы и др.).

Этот метод целесообразно использовать только в том случае, если при этом используется прогрессивная нормативная база, т. е. когда нормы и нормативы имеют прогрессивный характер и, кроме того, пересмотрены с учетом планируемых мероприятий по внедрению новой техники и технологии, а также совершенствованию организации производства и труда.

2. Балансовый – целенаправленное согласование направлений использования ресурсов с источниками их образования (поступления) по всей системе взаимосвязанных материальных, финансовых и трудовых балансов.

При использовании этого метода составляют различного рода балансы:

- материальные (балансы топлива, электроэнергии, оборудования, строительных материалов и т. д.);
- трудовые (баланс рабочей силы, баланс рабочего времени);
- финансовые (баланс денежных доходов и расходов, бухгалтерский баланс, кассовый план и др.);
- комплексные (баланс производственной мощности).

К числу балансовых методов относится бюджетирование.

3. Метод планирования по технико-экономическим факторам применяется в основном при планировании издержек производства и реализации продукции, производственной программы и некоторых других разделов плана предприятия (например, план по труду и кадрам).

При этом методе планирования должны быть учтены многочисленные факторы:

- технические (внедрение новой техники и технологии, новых материалов, реконструкция и техническое перевооружение предприятия и др.);
- совершенствование организации производства и труда;
- изменение объема производства, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции;
- рыночные (инфляция);
- особые факторы, связанные со спецификой предприятия, производства, региона.

4. ***Экспериментальный метод*** – это проектировка норм, нормативов и моделей планов на основе проведения и изучения замеров и опытов, а также учета опыта менеджеров, плановиков и других специалистов.

5. Расчетно-аналитический метод основан на расчленении выполняемых работ и группировке используемых ресурсов по элементам и взаимосвязи, анализе условий наиболее эффективного их взаимодействия и разработке на этой основе проектов планов.

6. Отчетно-статистический метод состоит в разработке проектов планов на основе отчетов, статистики и иной информации, характеризующей реальное состояние и изменение характеристики деятельности предприятия.

7. Программно-целевые методы – методы. При которых цели плана увязываются с ресурсами при помощи программ. Этот метод использует аппарат теории графов. Строятся дерево целей и дерево ресурсов.врезультате расчетов по ним выявляются ключевые программы, на которые нужно направлять наибольшие силы и средства.

8. Экономико-математического моделирования с применением ЭВМ и другие.

Сущность их состоит в том, что они позволяют с меньшими затратами времени и средств находить количественное выражение взаимосвязи между сложными социально-экономическими, технологическими и иными процессами, опосредованными в показателях. В современных условиях практически любой показатель может быть запланирован посредством экономико-математического метода. Применение этой группы методов способствует устранению субъективизма в планировании и повышает научный уровень обоснованности плана. Однако применение этих методов требует точного математического описания экономической задачи и часто экспертной оценки полученных данных.

Наиболее распространены в современных условиях методы теории вероятности (корреляции, регрессии, теории игр), математического программирования, методы имитации, теории графов, методы экстраполяции и интерполяции и др.

Экстраполяция означает, что выявленные в прошлом тенденции развития предприятия распространяются на будущий период. Интерполяции – предприятие устанавливает цель в будущем и, исходя из нее, определяет промежуточные плановые показатели.

В процессе планирования ни один из рассматриваемых методов не применяется в чистом виде.

Планы предприятия включают следующие основные разделы:

1) маркетинговая программа: планы маркетинга для основных видов продукции (услуг) и в целом по всей продукции;

2) производственная программа: задания по производству отдельных видов продукции в натуральном и стоимостном выражении (в показателях валовой, товарной и реализуемой продукции) с учетом повышения качества;

3) план развития науки и техники: мероприятия по созданию и освоению новых изделий, внедрению новой техники и технологии;

4) план по труду и кадрам: рост производительности труда, численность персонала по категориям, фонд оплаты труда, средняя заработная плата работников, балансовый расчет дополнительной потребности в рабочих и служащих и источников ее обеспечения;

5) план капитального строительства: объемы капитальных вложений, строительных и строительно-монтажных работ, технического перевооружения предприятия, ввод в действие основных фондов и производственных мощностей;

6) план материально-технического обеспечения: определение потребности производства в материально-технических ресурсах и источников их удовлетворения с расчетами по снижению удельных расходов сырья, материалов, топлива, энергии;

7) план по издержкам производства, прибыли и рентабельности: себестоимость основных видов продукции, валовой товарной и реализованной продукции; смета затрат на производство; прибыль и рентабельность по видам деятельности и в целом по предприятию;

8) финансовый план: потребность в собственных оборотных средствах и задание по ускорению их оборачиваемости; баланс доходов и расходов; взаимоотношения с бюджетом, кредитные отношения;

9) план социального развития коллектива: мероприятия по улучшению условий труда, отдыха и быта работников предприятия;
10) план мероприятий по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов включает такие направления: охрана и рациональное использование водных ресурсов; охрана воздушного бассейна; охрана и рациональное использование минеральных ресурсов.
Показатели, применяемые в планирования и, подразделяются:
- по экономическому содержанию - на натуральные, трудовые и стоимостные;
- по экономическому назначению - на количественные и качественные (производительность труда, фондоотдача, материалоемкость);
- по способу характеристики предмета - абсолютные (прибыль) и относительные (рентабельность).
По содержанию, характеру задач и способам их решения выделяется технико-экономическое и оперативно-производственное планирование.
Технико-экономическое планирование определяет, направляет и организует все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия в части основных направлений развития, объемов производства, потребности в ресурсах, определения конечных результатов. Технико-экономическое планирование составляет основу ***оперативно-производственного планирования***, которое заключается в календарной увязке производственного процесса, выполняемого в подразделениях предприятия вплоть до рабочих мест, с учетом последовательности изготовления продукции, длительности циклов обработки и сборки.
Оперативное планирование (детальная разработка планов) соединяет:
1) Календарное планирование, включающее детализацию текущего плана предприятия и доведение заданий до каждого цеха, отдела, участка, бригады, рабочего. Планы и графики при этом составляются на месяц, декаду, сутки, смену, а иногда и каждый час;
2) Диспетчеризацию, обеспечивающую:
- сплошной контроль за ходом производственного процесса и оперативное устранение неполадок и сбоев в работе на каждом рабочем месте;
- организацию доставки на рабочие места сырья, материалов, заготовок, инструмента; вывоз готовой продукции, отходов производства; контроль исправности оборудования; подачу энергии, топлива, сжатого воздуха; организацию контроля качества.
Различают также:
1) межцеховое оперативное планирование, обеспечивает скоординированную деятельность и необходимые производственные пропорции между цехами в соответствии с последовательностью технологических процессов и с учетом функций цехов;
2) внутрицеховое оперативное планирование - осуществляет распределение работ по участкам и рабочим местам. Основная задача - обеспечение полного и четкого выполнения заданий производственной программы и сохранение ритмичной работы предприятия, его цехов, участков, бригад, рабочих.
Процесс планирования в целом состоит из ряда этапов, следующих друг за другом. На первом этапе фирма проводит исследования своей внешней и внутренней среды, определяет главные компоненты организационной среды, выделяет те из них, которые действительно имеют значение для нее, проводит сбор и обработку информации об этих компонентах, составляет прогнозы будущего состояния среды, производит оценку реального положения фирмы.
На втором этапе устанавливаются желаемые направления и ориентиры своей деятельности (видение, миссия, комплекс целей). Иногда этот этап предшествует анализу среды.
На третьем этапе проводится стратегический анализ, в процессе которого сравниваются цели (желаемые показатели) и результаты исследований факторов внешней и внутренней среды (ограничивающих достижение желаемых показателей), определяется допустимый

разрыв между ними. При помощи методов стратегического анализа формируются различные варианты стратегии.
На четвертом этапе производится выбор одной из альтернативных стратегий и ее проработка.
В процессе реализации пятого этапа подготавливается окончательный стратегический план деятельности фирмы.
Шестой этап представляет собой среднесрочное планирование, в процессе которого готовятся среднесрочные планы и программы.
На основе стратегического плана и результатов среднесрочного планирования на седьмом этапе фирма разрабатывает годичные планы и проекты.
Восьмой и девятый этапы, не являясь стадиями непосредственного процесса планирования, определяют предпосылки для создания новых планов.

Тема 15. Формы и методы общественной организации производства

Формами организации производства являются: концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование, которые тесно увязаны между собой и в значительной мере обусловливают друг друга. Развитие этих форм является следствием НТП (научно-технического прогресса – взаимосвязанное развитие науки и техники) и важным условием повышения производительности труда, снижения себестоимости и улучшения использования производственных фондов. Концентрация производства означает (процесс его укрупнения) сосредоточение производства на крупных предприятиях. Они имеют ряд преимуществ по сравнению со средними и мелкими: создаются предпосылки для внедрения новой техники и прогрессивной технологии, т.к. уже есть база производственная и есть люди; сокращаются управленческие расходы; повышается производительность труда; снижается себестоимость. Но нужно иметь в виду, что крупное производство не всегда является целесообразной формой организации. Чрезмерно крупные предприятия имеют свои недостатки: увеличение транспортных расходов на подвоз сырья, материалов и комплектующих изделий к предприятию и отправку готовой продукции вследствие возрастания радиуса транспортировки; необходимость больших инвестиций на сооружение крупных предприятий и продолжительный срок их строительства; усложнение процесса управления с возрастанием масштабов предприятия; возможность монополизации производства и т.д. для предприятий ремонта и пошива одежды крупное производство, кроме указанных выше преимуществ, обеспечивает повышение уровня обслуживания населения. Крупные предприятия: 1) имеют свою модельно-конструктивную базу, 2) они могут предоставлять населению целый комплекс услуг по изготовлению и ремонту различных видов одежды, 3) организовать в широких масштабах оказание сопутствующих услуг, 4) у них больше возможностей и для пропаганды (рекламы) одежды, 5) воспитания хорошего вкуса, 6) изучения спроса населения. Недостатками крупных предприятий, подразделений в системе БО являются: увеличение радиуса обслуживания населения, что противоречит важнейшему условию размещения предприятий БО – это максимальному приближению услуг к потреблению; необходимость создания дополнительных приёмных пунктов. Экономическая эффективность концентрации состоит в уменьшении затрат на изготовление единицы продукции по мере роста мощности и размеров производства (объёма выпущенной продукции). В условиях перехода к рыночным отношениям концентрация постепенно утрачивает свои преимущества. Широко используется практика дифференциации крупных предприятий и создание малых предприятий. Специализация производства – это процесс производства однородной продукции или выполнение отдельных технологических операций; одна из форм разделения общественного труда и организации производства. Её цель – повышение производительности труда. Формы специализации: предметная специализация – это специализация по производству готового продукта (например, швейная фабрика специализируется по выпуску только

мужских костюмов или только женских пальто). подетальная – это сосредоточение производства отдельных частей деталей, заготовок и полуфабрикатов. технологическая (или стадийная) – выделение в самостоятельные производства отдельных стадий технологического процесса (например, организация цехов централизованного раскроя материалов: бортовая прокладка детали, подкладка брюк и др. с последующим направлением кроя в различные ателье, мастерские, объединения). Экономическая эффективность специализации швейных фабрик основана на том, что при организации выпуска однородной продукции имеются возможности значительно шире применять и более эффективно использовать высокопроизводительное специальное оборудование, специализировать рабочих на выполнение одной технологической операции. Всё это повышает производительность труда. С развитием специализации всё большее значение приобретает кооперирование. Кооперирование производства – производственная взаимосвязь между специализированными предприятиями, участвующими в совместном изготовлении продукции, по взаимным поставкам материалов, полуфабрикатов, деталей, узлов машин и т.п., но сохраняющими свою хозяйственную самостоятельность. При кооперировании предприятия – поставщик организует свой производственный процесс так, чтобы полностью удовлетворять требования предприятия – заказчика. Различают виды кооперирования: по отраслевому признаку делится: а) на внутриотраслевое б) на межотраслевое по территориальному признаку: а) внутрирайонное б) межрайонное. Формы кооперирования аналогичны формам специализации. Экономическая эффективность специализации (и кооперирования) проявляется: в снижении себестоимости за счёт повышения производительности труда; уменьшение условно-постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции. Специализация создаёт условия для: организации непрерывного процесса производства; внедрения прогрессивных технологий; обеспечивает полное использование действующего оборудования. Комбинирование производства представляет собой соединение в одном предприятии разнородных производств, находящихся в технико-экономической и технологической зависимости. Продукты одного производства должны здесь служить сырьём, полуфабрикатами или вспомогательными материалами для других производств. Это форма организации обеспечивает концентрацию производства, даёт большой экономический эффект: она создаёт благоприятные условия для рационального использования природных ресурсов, сокращения капитальных затрат; позволяет более полно использовать сырьё, топливо, отходы; способствую повышению производительности труда, снижению себестоимости продукции и сокращению транспортных расходов по перевозке сырья и материалов. Наиболее распространено комбинирование в текстильной промышленности, где объединяются прядильная, ткацкая и отделочная фабрики. В БО примеров комбинирования – нет, т.к. разнородные производства не связанны между собой производственным процессом.

3. Перечень практических занятий

№	Содержание тем и занятий	Кол-во часов	Литература
1.	Семинарское занятие 1. Место и роль предприятия в народнохозяйственном комплексе.	1	Конспект Лит. 1
2.	Семинарское занятие 2. Общая и производственная структура предприятия.	1	Конспект Лит. 1
3.	Семинарское занятие 3. Экономические ресурсы и издержки производства предприятия	1	Конспект Лит. 1
4.	Семинарское занятие 4. Основные средства и производственные мощности предприятия	1	Конспект Лит. 2
5.	Семинарское занятие 5. Оборотные производственные фонды и оборотные средства	1	Конспект Лит. 3

	предприятия		
6.	Семинарское занятие 6. Оплата труда работников на предприятии.	1	Конспект Лит. 2
7.	Семинарское занятие 7. Стоимостная оценка продукции и финансовых результатов предприятия.	1	Конспект Лит. 1
8.	Семинарское занятие 8. Ценообразование и ценовая политика предприятия.	1	Конспект Лит. 1
9.	Семинарское занятие 9. Система налогообложения результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия	1	Конспект Лит. 2
10.	Семинарское занятие 10. Организация финансов предприятия	1	Конспект Лит. 3
11.	Семинарское занятие 11. Оценка экономической эффективности производства.	1	Конспект Лит. 1
12.	Семинарское занятие 12. Инвестиционная деятельность предприятия в условиях научно-технического прогресса.	1	Конспект Лит. 1
13.	Семинарское занятие 13. Внутрифирменное планирование и логистика предприятия	2	Конспект Лит 1
14.	Семинарское занятие 14. Формы и методы общественной организации производства	1	Конспект Лит. 1
15.	Семинарское занятие 15. Основные направления внешне экономической деятельности предприятий	1	Конспект Лит. 1

4. Перечень разделов самостоятельной работы студента

№	Темы самостоятельных работ студентов	Задание на СРС	Рекоменд. Лит-ра	Сроки сдачи (недели)	Максим балл
1.	Место и роль предприятия в народнохозяйственном комплексе.	Тесты, Реферат	Экономика предприятия: учебник / В. Я. Хрипач, Г. З. Суша, Г. К. Оноприенко ; ред. В. Я. Хрипач, 2010. - 464 с	1	15
2.	Общая и производственная структура предприятия.	Тесты, Реферат	Экономика предприятия: учебник / В. Я. Хрипач, Г. З. Суша, Г. К. Оноприенко ; ред. В. Я. Хрипач, 2010. - 464 с	1	15
3.	Экономические ресурсы и издержки производства предприятия	Тесты, Реферат	Экономика предприятия: учебник / В. Я. Хрипач, Г. З. Суша, Г. К. Оноприенко ; ред. В. Я. Хрипач, 2010. - 464 с	1	15
4.	Основные средства и	Тесты,	Экономика	1	15

	производственные мощности предприятия	Реферат	предприятия: Учебник / ред. Н. А. Сафронов, 2010. - 584 с		
5.	Оборотные производственные фонды и оборотные средства предприятия	Тесты, Реферат	Васильева Н.А. Экономика предприятия: Пособие для сдачи экзамена / Н. А. Васильева, Т. А. Матеуш, М. Г. Миронов, 2015. - 191 с	1	15
6.	Оплата труда работников на предприятии.	Тесты, Реферат	Экономика предприятия: Учебник / ред. Н. А. Сафронов, 2010. - 584 с	1	15
7.	Стоимостная оценка продукции и финансовых результатов предприятия.	Тесты, Реферат	Экономика предприятия: учебник / В. Я. Хрипач, Г. З. Суша, Г. К. Оноприенко ; ред. В. Я. Хрипач, 2010. - 464 с	1	15
8.	Ценообразование и ценовая политика предприятия.	Тесты, Реферат	Экономика предприятия: учебник / В. Я. Хрипач, Г. З. Суша, Г. К. Оноприенко ; ред. В. Я. Хрипач, 2010. - 464 с	1	15
9.	Система налогообложения результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия	Тесты, Реферат	Экономика предприятия: Учебник / ред. Н. А. Сафронов, 2010. - 584 с	1	15
10.	Организация финансов предприятия	Задача, Реферат	Васильева Н.А. Экономика предприятия: Пособие для сдачи экзамена / Н. А. Васильева, Т. А. Матеуш, М. Г. Миронов, 2015. - 191 с	1	15
11.	Оценка экономической эффективности производства.	Тесты, Реферат	Экономика предприятия: Учебник / ред. Н. А. Сафронов, 2010. - 584 с	1	15
12.	Инвестиционная деятельность предприятия в условиях научно-технического прогресса.	Тесты, Реферат	Экономика предприятия: учебник / В. Я. Хрипач, Г. З. Суша, Г. К. Оноприенко ; ред. В. Я. Хрипач, 2010. - 464	1	15

			с		
13.	Внутрифирменное планирование и логистика предприятия	Тесты, Реферат	Экономика предприятия: Учебник / ред. Н. А. Сафронов, 2010. - 584 с	1	15
14.	Формы и методы общественной организации производства	Тесты, Реферат	Экономика предприятия: учебник / В. Я. Хрипач, Г. З. Суша, Г. К. Оноприенко ; ред. В. Я. Хрипач, 2010. - 464 с	1	15
15.	Основные направления внешне экономической деятельности предприятий	Тесты, Реферат	Экономика предприятия: учебник / В. Я. Хрипач, Г. З. Суша, Г. К. Оноприенко ; ред. В. Я. Хрипач, 2010. - 464 с	1	15

5. Контрольные вопросы по курсу

Модуль №1

Модуль №1

I вариант

1. Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для:

а) производства продукции, выполнения работ и оказания услуг;

б) удовлетворения общественных потребностей;

в) получения прибыли;

г) производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

2. Для регистрации вновь создаваемого предприятия необходимо предоставление следующих документов:

а) заявление учредителей и устава предприятия;

б) постановление собрания и договора учредителей о создании предприятия;

в) свидетельство об уплате государственной пошлины;

г) заявление учредителей, устава предприятия, постановления собрания и договора учредителей о создании предприятия и свидетельства об уплате государственной пошлины.

3. Основные фонды при зачислении их на баланс предприятия в результате приобретения, строительства оцениваются по

а) восстановительной стоимости;

б) полной первоначальной стоимости;

в) остаточной стоимости;

г) смешанной стоимости.

4. Показатель фондоотдачи характеризует

а) размер объема товарной продукции, приходящейся на 1 сом основных производственных фондов;

б) уровень технической оснащенности труда;

в) уровень затрат основных фондов на 1 сом реализованной продукции;
г) количество оборотов оборотных средств.

5. Понятие «оборотные средства предприятия» - это
а) основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты собственного производства, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия;
б) часть средств производства, которые участвуют в производственном цикле один раз и полностью переносят свою стоимость на себестоимость изготовляемой продукции;
в) средства производства, многократно участвующие в процессе производства и постепенно переносящие свою стоимость на себестоимость выпускаемой продукции;
г) орудия труда, многократно участвующие в производственном цикле и переносящие свою стоимость на себестоимость изготовляемой продукции не сразу, а по частям, по мере изнашивания.
д) предметы труда, необходимые для изготовления продукции.

6. В состав оборотных производственных средств предприятия входят материально-вещественные элементы:
а) производственные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, покупных изделий, запасных частей, топлива, незавершенное производство, расходы будущих периодов;
б) станки, агрегаты, приспособления, тара, стеллажи;
в) готовая продукция, денежные средства в кассе, на расчетном счете предприятия.
г) прибыль предприятия, задолженность поставщикам.
7. Повременная форма оплаты труда характеризуется
а) наращиванием количества изготавливаемой продукции.
б) улучшением качества продукции
в) экономией времени при исполнении задания
г) ростом производительности труда.
д) верно 1); 2)
в) верно 3); 4).

8. Тарифная система оплаты труда работников включает:
а) тарифные ставки, тарифные сетки;
б) тарифные ставки, тарифно-квалификационный справочник;
в) тарифные ставки, тарифные сетки, тарифно-квалификационный справочник, районный справочник;
г) тарифные ставки, должностные оклады, тарифные сетки;
д) должностные оклады, премиальные положения, тарифно-квалификационный справочник.

9. Издержки производства и реализации продукции представляют собой:
а) стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии;
б) стоимостную оценку основных фондов, трудовых ресурсов на производство и реализацию продукции;
в) стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на её производство и реализацию.

10. В себестоимость продукции включаются
а) выраженные в денежной форме затраты на производство и реализацию продукции;
б) расходы на покупку новой техники.
в) расходы на создание запасов материалов и топлива.

Задачи.

Стоимость оборудования цеха – 15000 сом. С 1 марта введено в эксплуатацию оборудование стоимостью 456 тыс.сом; с 1 июля выбыло оборудование стоимостью 204 тыс.сом.

Объем выпуска продукции – 800 т, цена 1 т – 30 000 сом. Производственная мощность – 1000 т.

Определите величину фондоотдачи, фондоемкости оборудования и коэффициент интенсивного использования оборудования.

Модуль 2

1. Цеховая себестоимость продукции включает в себя затраты на:
а) управление цехом;
б) оснащение и отопление цеха;
в) содержание заводоуправления;
г) все технологические операции, осуществляемые в цехе.

2. Валовая прибыль представляет собой:
а) часть валового дохода предприятия, которая остается после вычета всех обязательных расходов;
б) показатель, характеризующий конечный результат производственной или коммерческой деятельности предприятия.

3. Доходы от основной деятельности организации включает:
а) выручку от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг).
б) результат от реализации ценных бумаг.
в) финансовый результат от продажи необоротных активов.

4. На практике в цену сначала включается
а) налог на добавленную стоимость, затем акциз;
б) акциз, затем на налог на добавленную стоимость.

5. Что относится к собственным финансовым ресурсам коммерческой организации?
а) кредиторская задолженность;
б) прибыль от реализации товаров и услуг;
в) средства от эмиссии ценных бумаг.

6. Что не входит в состав финансовых ресурсов организации?
а) амортизация;
б) стоимость основных фондов;
в) прибыль.

7. Оптовая цена предприятия – это:
а) цена предприятия – производителя продукции, по которой он реализует её другими организациям и предприятиям;
б) цена, применяемая для расчетов между подразделениями внутри одного предприятия;
в) цена, по которой товар реализуется потребителю в розничной сети.

8. Рентабельность предприятия – это:
а) получаемая предприятием прибыль;

б) относительная доходность или прибыльность (измеряемая в процентах) как отношение прибыли к затратам капитала
в) отношение прибыли к средней стоимости основных фондов и оборотных средств;
г) балансовая прибыль на 1 сом реализованной продукции;
д) отношение прибыли к цене изделия.

9. Рентабельность продукции можно определить как отношение:
а) выручки от реализации к материальным затратам;
б) абсолютной величины прибыли к себестоимости продукции;
в) прибыли к материальным затратам;
г) прибыли к фонду оплату труда.

10. Чистый дисконтированный доход как метод оценки инвестиций – это:
а) приведенная стоимость всех предполагаемых наличных поступлений за минусом приведенной стоимости ожидаемых наличных затрат;
б) разница между приведенным (дисконтированным) денежным доходом от реализованного инвестиционного проекта за определенный временной период и суммой дисконтированных текущих стоимостей всех инвестиционных затрат;
в) будущая стоимость денег с учетом меняющегося индекса инфляции;
г) приведенная стоимость предполагаемых денежных поступлений плюс стоимость ожидаемых наличных затрат.

Задачи:

Хозяйствующий субъект выпустил основной продукции на сумму 325,6 тыс. сом. Все работы промышленного характера, выполненные на сторону, составили 41,15 тыс.сом. Стоимость полуфабрикатов собственного изготовления – 23,7 тыс.сом, 80% из них потреблено в собственном производстве. На конец года размер незавершенного производства увеличился на 5,0 тыс.сом. Стоимость материальных затрат составляет 40% от товарной продукции.

Определите общий размер реализованной, валовой и чистой продукции.

Темы рефератов

1. Предпринимательская деятельность: виды, содержание и регулирование.
2. Особенности организационно-правовых форм предприятий в современных условиях.
3. Регулирование предпринимательской деятельности предприятий.
4. Оптимальный размер предприятия и факторы, его определяющие.
5. Выбор рациональных форм организации предприятий (различных форм собственности).
6. Предприятие (фирма) как основное звено рыночной экономики; главные принципы его деятельности.
7. Прогрессивность организационной структуры предприятия. Его материальная и финансовая база.
8. Организация материально-технического обеспечения деятельности предприятия.
9. Факторы роста эффективности производства и снижения издержек.
10. Производственная программа предприятия и методы ее обоснования ресурсами и производственными мощностями.
11. Ценообразование и система цен в рыночной экономике.
12. Ценовая политика предприятия.
13. Система налогообложения предприятий в КР
14. Финансирование и кредитование предприятий в условиях рыночной экономики.
15. Источники формирования и эффективность использования финансовых ресурсов предприятий рыночного типа.

16. Эффективность организации и управления производством на предприятии.
17. Пути повышения эффективности использования факторов производства на предприятии.
18. Научно-технический потенциал предприятия и повышение эффективности его использования.
19. Пути снижения себестоимости продукции и роста эффективности производства.
20. Управление инвестициями и проектами нововведений.

6. Политика курса

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Текущий контроль осуществляется в виде устного опроса, выполнения самостоятельной работы н других видов работ, указанных в силлабусе, а также посещаемости студентов занятий - оценивается до 45 баллов.

Рубежный контроль (сдача модулей) проводится преподавателем и представляет собой письменный контроль, либо компьютерное тестирование знаний по теоретическому и практическому материалу. Контрольные вопросы рубежного контроля включают полный объём материала части дисциплины (модулей), позволяющий оценить знания, обучающихся по изученному материалу и соответствовать силлабусу дисциплины, которое оценивается до 40 баллов.

Итоговый контроль (экзамен) знаний принимаемся но экзаменационным билетам, включающий теоретические вопросы и практическое задание, и оценивается до 15 баллов.

Студент обязан посещать все занятия (при пропусках занятий без уважительной причины более 2 раз, предусматриваются отработки);

Студент на практических занятиях должен выполнить все заданные задачи.

Нетактичное поведение, грубость являемся поводом для удаления студента из аудитории

Оценки, полученные за контрольные задания, глоссарий, написание и презентацию рефератов, будет основой для оценивания во время сдачи итогового экзамена.

7. Критерии оценивания (На усмотрение ППС)

Политика выставления оценок предусматривает набор студентами баллов по каждому из модулей:

Политика выставления оценок	Модуль 1	Модуль 2	Модуль 3	Модуль 4
Наличие лекций	10 баллов	10 баллов	10 баллов	10 баллов
Активность в обсуждениях, устный опрос, работа с глоссарием	15 баллов	15 баллов	15 баллов	15 баллов
Посещаемость	5 баллов	5 баллов	5 баллов	5 баллов
Самостоятельная работа: реферат, доклад	15 баллов	15 баллов	15 баллов	15 баллов
Итого по модулю (письменно)	40 баллов	40 баллов	40 баллов	40 баллов
Экзамен	15 баллов			
Итого:	100 баллов			

Таблица пересчета полученной студентом суммы баллов по дисциплине «Бюджет и бюджетная система» в оценку (на основании положения о ФОС и МБРС)

Сумма баллов, набранных студентом по итогам изучения	0-54	55-69	70-84	85-100

дисциплины				
	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
Комментарии	Теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнены, либо качество из выполнения оценено числом баллов близким к минимальному: при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышения учебных заданий.	Работа слабая, уровень выполнения не отвечает большинству требований, теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов близким к минимальному.	Уровень выполнения работы отвечает всем основным требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержит ошибки.	Работа высокого качества, уровень выполнения отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курсов освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов близким к максимальному.

Если студент на экзамене получил ниже 55 баллов, того нам опенка не выводится и у студента по дисциплине возникает академическая задолженность.

9. Список источников и литературы:

а) основная литература:

1. Экономика предприятия: учебник / В. Я. Хрипач, Г. З. Суша, Г. К. Оноприенко ; ред. В. Я. Хрипач, 2010. - 464 с
2. Экономика предприятия: Учебник / ред. Н. А. Сафронов, 2010. - 584 с
3. Васильева Н.А. Экономика предприятия: Пособие для сдачи экзамена / Н. А. Васильева, Т. А. Матеуш, М. Г. Миронов, 2015. - 191 с

б) дополнительная литература

1. Аксенов, А.П. Экономика предприятия: Учебник / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова . - М.: КноРус, 2013. - 350 с.
2. Гарнов, А.П. Экономика предприятия: Учебник для бакалавров / А.П. Гарнов, Е.А. Хлевная, А.В. Мыльник. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 303 с.
3. Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия): Учебник и практикум / В.В. Коршунов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 407 с.

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. http://www.library.fa.ru/res_links.asp?cat=edu
2. http://chel.ranepa.ru/studentam-i-slushatelyam/biblioteka/internet-resursy.php
3. http://www.sf-online.ru/
4. http://kyrlibnet.kg/ru/ec/

10. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

Требования, предъявляемые к:

Дисциплина «Экономика предприятия» включает 2 модуля и 1 экзамен. В конце изучения всех тем подводятся итоги работы студентов на практических занятиях путем суммирования всех заработанных баллов. Студент не может заработать баллы только па контрольной точке, поскольку текущий контроль также оценивается определенным количеством баллов.

Максимальное количество баллов, которое может заработать студент за семестр равно 100 баллам. Поскольку студент выполняет различные виды работ, получает за них не только максимальное, но и минимальное количество баллов, то получаемый результат (сумма) целиком зависит от его активности в течение семестра.

Перед каждым практическим занятием студент изучает план семинарского занятия с перечнем тем и вопросов, списком литературы и домашним заданием по вынесенному на семинар материалу. Студенту рекомендуется следующая схема подготовки к семинарскому занятию:

1. проработать конспект лекции;

2.прочитать основную и дополнительную литературу, рекомендованную по изучаемому разделу;

3. ответить на вопросы плана семинарского занятия:

4. изучить тематику и подобрать литературу для написания рефератов, докладов и т.д.;

5. решить заданные домашние задания;

6. все виды самостоятельной работы (реферат, доклад, презентация, ситуационные задания, деловые игры) предполагают подготовку по тому списку литературы и источников, которые даны в разделе силлабуса «Список источников и литературы»;

7. при затруднениях, сформулировать вопросы к преподавателю.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов (далее самостоятельная работа) - планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская деятельность студентов, осуществляемая во внеаудиторное время, но заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Она включает в себя:

- подковку к аудиторным занятиям (лекциям, практическим, семинарским и др.) и выполнение соответствующих заданий;
- самостоятельную работу над отдельными темами учебных дисциплин в соответствии с учебно-тематическими планами;
- написание рефератов, докладов;
- подготовку ко веем видам практики и выполнение предусмотренных ими задании;
- подготовку ко всем видам контрольных испытаний, в том числе к комплексным экзаменам и зачетам;
- подготовку к итоговой государственной аттестации, в том числе выполнение выпускной квалификационной работе;

- другие виды деятельности, организуемой и осуществляемой вузом, факультетом или кафедрой.

Выполнение любого вида самостоятельной работы предполагает прохождение студентами следующих панов:

- определение цели самостоятельной работы;
- конкретизация познавательной (проблемной или практической) задачи:
- планирование самостоятельной работы;
- реализация программы выполнения самостоятельной работы.

Реферат – краткое изложение содержания документа или его части, научной работы, включающее основные фактические сведения и выводы, необходимые для первоначального ознакомления с источниками и определения целесообразности обращения к ним. Современные требования к реферату – точность и объективность в передаче сведений, полнота отображения основных элементов, как по содержанию, так и по форме.

1. Титульный лист должен включать в себя:

- наименования министерства, учебного заведения, факультета, кафедры;
- тему реферативной работы;
- информацию о студенте, выполнившем работу;
- информацию о преподавателе, принявшем работу;
- год и город.

2. План работы должен включать:

- введение – 1 стр.;
- основная часть – 3-5 стр.;
- заключение – 1 стр.;
- список использованной литературы 1 стр.

3. Технические требования к работе:

- шрифт 14 Times New Roman, полуторный интервал, отформатировано по ширине.

4. Объем работы:

- от 5 до 8 страниц с учетом титульного листа.

Доклад – это официальное сообщение, взгляд автора на ситуацию или проблему, анализ и возможные пути решения проблемы.

Доклад должен сразу планироваться как устное выступление. Устное выступление должно хорошо восприниматься на слух, то есть быть интересно поданным для аудитории. Для представления устного доклада полезно составить тезисы – опорные пункты выступления докладчика (обоснование актуальности, описание сути работы, выводы), ключевые слова, которые помогают логически стройному изложению темы. Как правило, структура доклада выглядит следующим образом:

1. Введение:

– указывается тема и цель доклада;

– обозначается проблемное поле, и вводятся основные термины доклада, а также тематические разделы содержания доклада.

2. Основное содержание доклада:

– последовательно раскрываются тематические разделы доклада.

3. Заключение:

– приводятся основные результаты и суждения автора по поводу путей возможного решения рассмотренной проблемы, которые могут быть оформлены в виде рекомендаций.

Текст доклада должен быть построен в соответствии с регламентом предстоящего выступления: не более десяти минут. В данном случае очень важно для докладчика во время сообщения уложиться во времени.

Для успешной работы над докладом следует выполнить следующее: серьезно отнестись к теме, освоить навыки подбора литературы, методы работы с источниками.

Теперь вам следует создать презентацию Microsoft Power Point. Презентация должна содержать обзор разработанного вами полного плана доклада.

Практическое задание по индивидуально заданной теме:

Эссе - это небольшое сочинение, в котором вы должны, как показать свои знания по выбранной теме, так и проявить свое умение мыслить и быть логичным.

Структурные требования к вашим работам таковы:

1 часть - актуальность.
2 часть - смысл высказывания.
3 часть - ваша позиция по отношению к высказыванию.
4 часть - аргументация вашей позиции.
5 часть - вывод.

Требования по оформлению:

Размер эссе - один лист А4.
Текст набирается шрифтом Times New Roman, 14 размера с межстрочным расстоянием 1,5 (полуторный).
Выравнивается текст по ширине страницы.

11. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Наличие аудитории, доски и соответствующее оборудование для проведения онлайн занятий.
Компьютерные технологии (электронные версии лекций, презентации лекций по курсу с мультимедиа)

12. Глоссарий

Активная часть основных производственных фондов – ведущая часть основного капитала; непосредственно участвует в процессе создания продукции и служит базой для оценки технического уровня производственных мощностей.
Активы организации – имущество организации, товары, ценные бумаги, денежные средства, включая суммы, не востребованные с других предприятий или иных должников.

Акционерное общество – коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли, каждая из которых выражена ценной бумагой (акцией), дающей право акционеру на получение дивидендов.

Акцизы – разновидность косвенного налога на определенные виды товаров (например винно-водочные, табачные и прочие изделия), включаемого в цену товара.
Акция – ценная бумага, дающая право владельцу на получение дивиденда. А. могут быть именными, на предъявителя, простыми и привилегированными.
Амортизация – стоимостное выражение износа, т.е. постепенное перенесение стоимости основных фондов в процессе их эксплуатации на произведенный продукт.
Антимонопольная политика – совокупность законодательных, административных и экономических мер, осуществляемых государством с целью ограничения возможностей монополизировать рынок.

Аренда – имущественный наем, основанный на договоре о предоставлении имущества во временное пользование за определенную плату.
Ассортимент продукции – количественное соотношение отдельных видов продукции по маркам, сортам, профилям, размерам, моделям, артикулам и т.д. Это самая подробная классификация продукции внутри одного наименования.

Безубыточность – такой объем продаж товара, при котором выручка от реализации равна текущим издержкам (затратам) на производство.

Бизнес (от англ . business – дело, предпринимательство) – экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации продукции (работы, услуги).

Бизнес-план – план, программа предпринимательской деятельности организации (предприятия), включающая экономически обоснованные организационно-технические мероприятия, запланированные для выполнения в ближайшие 3–5 лет.

Валовая прибыль продукции (работ, услуг) – разность между выручкой от продажи (за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и ус-ловнопеременными издержками проданной продукции (работ, услуг).
Валовая продукция предприятия – стоимость всей произведенной продукции предприятия независимо от степени ее готовности.
Вексель – ценная бумага в виде долгосрочного обязательства, составленного в письменном виде по определенной форме. В. дает лицу, которому он выдан (кредитору), безусловное, поддерживаемое законом право на получение (возврат) предоставленного им на фиксированный срок и на определенных условиях денежного долга.
Венчурные инвестиции – рисковые вложения предприятий, специализирующихся на исследованиях и разработках инновационных идей, связанных со значительным риском. В течение обусловленного срока венчурная фирма должна про-вести разработку новшества и подготовить новый продукт или изделие к запуску в массовое производство.
Внешнеэкономическая деятельность – совокупность направлений, форм,

методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами.
Возвратные отходы – остатки материальных ресурсов, утратившие частично потребительские качества исходного ресурса.
Восстановительная стоимость основных фондов – стоимость, отражающая затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях, т.е. показывающая, какие средства надо было бы затратить по ценам и расценкам, существующим на данный момент, чтобы приобрести или построить основные производственные фонды, аналогичные имеющимся.

Выручка от продаж – поступление денежных средств от продажи продукции собственного изготовления, оказанных услуг, выполненных работ (за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей).

Выработка – объем продукции, производимый в единицу рабочего времени одним работником, или объем продукции, приходящийся на одного среднесписочного работника за определенный промежуток времени.

Готовая продукция – товарная продукция, изготовленная и принятая отделом технического контроля, находящаяся на складе готовой продукции и предназначенная к реализации.

Деловая репутация фирмы – превышение покупной стоимости предприятия (как целого) над балансовой стоимостью всех его активов.
Денежные средства – деньги в кассе и на расчетных счетах предприятия, депозитные вклады, высоколиквидные ценные бумаги.

Дисконтирование затрат – приведение разновременных затрат при оценке инвестиционного проекта к затратам начального или конечного периода на основе использования сложных процентов.

Доброе имя фирмы – денежная оценка имеющихся у фирмы выгод, обусловленных ее авторитетом.
Должностной оклад – тарифная ставка за месяц, устанавливаемая работнику в соответствии с занимаемой должностью.
Доход предприятия – увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и(или) погашение обязательств, увеличивающих капитал организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Единый тарифно-квалификационный справочник работ и рабочих профессий (ЕТКС) – нормативный документ, на основании которого производится тарификация работ и рабочих.

Заемный капитал – капитал, предоставляемый предприятию на время, по прошествии которого его надо вернуть (кредиты и ссуды банков, инвестиции, облигационные займы, средства других хозяйствующих субъектов).

Закон предложения – закон, при котором при прочих равных условиях предложение изменяется в прямой зависимости от цены.
Закон спроса – закон, при котором при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении изменяется в обратной зависимости от цены.
Заработная плата – доход в денежной или натуральной форме, получаемый работником за труд.

Издержки валовые (общие) – совокупность постоянных и переменных издержек.

Износ основных фондов – частичная или полная потеря потребительской стоимости основных фондов как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии.
Импортные операции – операции, осуществлящие ввоз на внутренний рынок товаров, закупленных у другой страны.
Имущество организации – материальные и нематериальные активы, используемые организацией в производственной деятельности и зафиксированные в бухгалтерском балансе.

Инвестиции – долгосрочное вложение капитала с целью получения прибыли. Инжиниринг – совокупность интеллектуальных видов деятельности, имеющих конечной целью получение оптимальных результатов от капиталовложений и иных затрат, связанных с реализацией проектов различного назначения, за счет наиболее рационального подбора и эффективного использования материальных, трудовых, технологических и финансовых ресурсов, а также методов организации и управления организациями.

Инновация – использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, новых форм организации производства и труда, обслуживания и управления.

Интеллектуальная собственность – результат духовной, мыслительной, интеллектуальной деятельности. И.с. включает изобретения, открытия, научные проекты, описание технологий, а также творения искусства: литературные, музыкальные и художественные произведения.

Интенсивные факторы – факторы, связанные с использованием качественных факторов экономического роста и характеризующиеся мерой отдачи каждого из используемых ресурсов.

Калькуляция (от лат. calculatio – счет, подсчет) – расчет полной себестоимости единицы (партии) продукции (работы, услуги) или предприятия (цеха) в целом за определенный период.

Капиталообразующие инвестиции – инвестиции, направленные на расширение производственной базы предприятия: в капитальные вложения, в прирост оборотных средств и нематериальных активов, в НИОКР, в трудовые ресурсы, в охрану окружающей среды и др.
Капитальные вложения – основная часть капиталообразующих инвестиций, представляющих собой затраты, направляемые на создание и воспроизводство основных фондов.

Картель – объединение предприятий, как правило, одной отрасли, при котором они сохраняют производственную и коммерческую самостоятельность. Предприятия, входя в К., заключают соглашение, которое определяет объем производства каждого участника, цены на товары, рынки сбыта и т.д.
Качество продукции – совокупность свойств, обусловливающих способность продукции удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Квалификация – показатель, характеризующий степень и уровень подготовки работника для данного конкретного вида работы. К. отражается в квалификационных (тарифных) разрядах, категориях.

Комбинирование производства – процесс соединения в рамках одного предприятия (комбината) разноотраслевых производств , тесно связанных между собой в техническом, экономическом и организационном отношениях.

Коммерческие организации – организации, в предпринимательской деятельности преследующие основную цель – извлечение прибыли. К.о. создаются в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Коммерческое предпринимательство – предпринимательство, характеризующееся тем, что его содержание составляют товарно-денежные, торгово -обменные операции, т.е. имеет место перепродажа, приносящая быструю отдачу.
Комплексные (сложные) затраты – затраты, состоящие из нескольких экономических элементов.
Конгломерат – объединение предприятий, не имеющих производственной или функциональной общности и выпускающих разнородную продукцию. Данное объединение происходит чаще всего с участием крупного банка, и взаимодействие осуществляется на уровне финансовой и административной связи.
Конкурентоспособность продукции – способность удовлетворять требования конкретного потребителя в условиях определенного рынка и периода времени по показателям качества и затратам потребителя на приобретение и эксплуатацию (или потребление) данной продукции.
Консалтинг (консультативное) предпринимательство – предпринимательство, направленное на сбор, обработку, группировку и предоставление информации.
Консорциум – крупная финансовая организация, которая создается в результате

временного соглашения между несколькими банками и промышленными предприятиями для совместного проведения крупных финансовых операций: размещения государственных займов или ценных бумаг, осуществления крупных промышленных или строительных проектов.
Концентрация производства – процесс сосредоточения производства на все более крупных предприятиях.
Концерн – объединение предприятий, которое характерно единством собственности и контроля, т.е. предприятия, как и в тресте, не имеют самостоятельности. Обычно К. – крупное предприятие (материнская компания), а вокруг него группа предприятий (дочерних фирм) . Предприятия-участники относятся к разным отраслям, но с четко выраженным отраслевым ядром.

Кооперирование производства – процесс взаимодействия отраслей, предприятий и их подразделений, совместно изготавливающих определенную продукцию.
Косвенные затраты – расходы, которые в отличие от прямых, не могут быть непосредственно отнесены на изготовление определенного вида продукции и обычно связаны с производством нескольких видов продукции (работ, услуг).

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

Коэффициент загрузки оборудования – показатель, учитывающий данные о трудоемкости изделий. К.з.о. определяется как отношение трудоемкости изготовления всех изделий на данном виде оборудования к фонду времени его работы.

Коэффициент закрепления оборотных средств – показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости; характеризует сумму среднего остатка оборотных средств, приходящегося на каждый сом выручки от реализации.
Коэффициент использования материалов – показатель, характеризующий рациональность расходования сырья и материалов. Исчисляется как отношение количества материала, вошедшего в готовый продукт, ко всему переработанному количеству.
Коэффициент нарастания затрат – показатель, равный отношению незавершенного производства к себестоимости изготавливаемой продукции.
Коэффициент обновления основных фондов – отношение стоимости введенных за год основных фондов к их наличию на конец года.
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств – показатель, характеризующий отдачу оборотных фондов – сколько продукции приходится на каждый сом оборотных средств – или показывающий , сколько оборотов надо совершить оборотным фондам, чтобы произвести данное количество продукции за определенный период.
Коэффициент сменности работы оборудования – коэффициент, показывающий, во сколько смен в среднем работает каждая единица оборудования; рассчитывается как отношение общего количества отработанных оборудованием данного вида в течение дня станкосмен к наибольшему количеству станков, работавших в смену в течение дня.
Коэффициент эффективности капитальных вложений – коэффициент, показывающий долю прибыли (или снижение себестоимости) в каждом соме капитальных вложений.
Кредит – предоставление финансовых или материальных средств в долг. Кредитор – физическое или юридическое лицо, предоставляющее что-либо в
долг, в кредит.

Кредитоспособность предприятия – наличие у предприятия предпосылок для получения кредита и его возврата в срок.

Кривая безубыточности – графическая иллюстрация условия, при котором текущие издержки производства равны выручке от реализации.

Лизинг (долгосрочная аренда от трех лет и более) – весь комплекс возникающих имущественных отношений, связанных с передачей имущества во временное пользование на основе его приобретения и последующей сдачей в долгосрочную аренду за определенную плату.

Ликвидность – способность превращения активов предприятия в наличные деньги для погашения возникшей задолженности по обязательствам.
Ликвидационная стоимость основных фондов – стоимость реализации изношенных и снятых с производства основных фондов (годные строительные материалы, детали, узлы, металлолом).
ЛИФО (англ. last-in-first-out – "последний пришел, первый ушел") – метод бухгалтерского учета материальных ресурсов в стоимостном выражении по цене последней поступившей партии.

Лицензия (от лат. licentia – право, разрешение) – официальный документ, выдаваемый государственными органами: 1) разрешение на осуществление экспортно-импортных операций в ограниченных пределах и их контроля; 2) предоставление организациям и лицам права использования защищенных патентами изобретений, технологии, технической и коммерческой информации; 3) разрешение на осуществление тех видов деятельности, которые нуждаются в ограничении, или в целях взимания платежей за выдаваемое разрешение в определенных пределах и в течение установленного срока.
Логистика – планирование, организация , контроль и регулирование движения материальных и информационных потоков в пространстве и во времени от их первичного источника до конечного потребителя. Выделяют закупочную, производственную, сбытовую и информационную Л.

Непроизводственные основные фонды – фонды, не участвующие в процессе производства и не переносящие своей стоимости на готовую продукцию. Это объекты социально-культурной сферы, которые возмещаются за счет национального дохода или чистой прибыли предприятия, если данные объекты находятся на его балансе (объекты общежития, профилактория, базы отдыха, детских садов).
Непромышленный персонал – работники, обслуживающие объекты социально-культурного назначения данного предприятия, находящиеся на его балансе (ЖКХ, детские сады, профилактории, базы отдыха, дворцы культуры, бассейны и т.д.).

НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, имеющие целью разработку и реализацию научных идей.
Номенклатура продукции – систематизированный перечень продукции в натуральном выражении. Номенклатура имеет три степени детализации: 1) сводная номенклатура продукции (работ, услуг); 2) групповая номенклатура; 3) специфицированная, или развернутая, номенклатура по видам, группам, позициям и типам.
Норма расхода материальных ресурсов – максимально допустимый расход соответствующих ресурсов на единицу продукции в условиях данного уровня применяемой техники и организации производства.

Норма – предельно допустимая (максимальная или минимальная) величина расходования какого-либо ресурса на единицу продукции.
Норма времени – продолжительность рабочего времени, необходимого для производства единицы продукции (выполнения работ, услуг) одним рабочим или бригадой.

Норма выработки – количество продукции (работ, услуг), которое необходимо изготовить (выполнить) в единицу времени.
Норма обслуживания – количество производственных объектов (рабочих мест, единиц оборудования), которое работник соответствующей квалификации должен обслуживать в течение единицы рабочего времени.

Норма численности – показатель, определяющий численность работников конкретного профессионально-квалификационного состава, необходимых для выполнения данного объема работ.

Норматив оборотных средств – показатель, устанавливающий их минимальную расчетную сумму, постоянно необходимую предприятию для бесперебойной работы.

Нормирование – метод разработки и установления предельных норм и нормативов всех потребляемых ресурсов организации, необходимых для обеспечения процесса производства и сбыта продукции.
Нормированное задание – задание , устанавливающее необходимый ассорти-мент и объем работ, которые должны быть выполнены бригадой (участком) за данный отрезок времени.

Ноу-хау, или "секреты производства", – совокупность знаний, сведений научного, технического, производственно-технологического, управленческого, финансово-экономического, коммерческого характера, а также производственного опыта. Ноу-хау представляет новинку, не ставшую общим достоянием, и обычно не имеет прямой юридической защиты.

Оборачиваемость оборотных средств (ООС) – скорость, с которой оборотные средства предприятия проходят в среднем весь цикл кругооборота – от приобретения ресурсов и вступления их в производственный процесс до реализации продукции и поступления за нее денежных средств от заказчиков, покупателей. ООС характеризуют показатели: коэффициент ООС, длительность одного оборота и коэффициент закрепления оборотных средств.

Оборотные фонды – предметы труда, которые используются однократно и воспроизводятся после каждого производственного цикла, меняют натуральную форму, полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию, а также средства труда сроком службы менее года.
Оборотные средства – совокупность материальных и денежных средств, необходимых для нормального функционирования производственного процесса и реализации продукции. Делятся на оборотные фонды и фонды обращения. Формируются за счет собственных, заемных и привлеченных средств.
Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – общество, учреждаемое одним или несколькими лицами, которые солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов в соответствии с учредительными доку-ментами.
Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – общество, учреждаемое одним или несколькими лицами, которые не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов.
Операция – часть технологического процесса, осуществляемая рабочим или бригадой над одним предметом труда на одном рабочем месте.
Организационные расходы – расходы, состоящие из расходов организации в период ее создания до момента регистрации.

Организация – форма объединения людей для их совместной деятельности в рамках определенной структуры, например предприятие, банк, правительственные учреждения, институт и т.д.

Основные затраты – затраты, непосредственно связанные с выполнением производственного процесса.
Основные производственные фонды – средства труда, которые участвуют многократно и долговременно (более одного года) в производственном процессе; сохраняют свою натурально-вещественную форму, являясь материальной частью имущества предприятия, переносят свою стоимость на готовую продукцию частями в виде амортизационных отчислений и воспроизводятся через ряд производственных циклов за счет капитальных вложений.
Остаточная стоимость основных фондов – разница между первоначальной стоимостью основных средств и суммой начисленного износа.
Остаточно-восстановительная стоимость основных фондов – разница между стоимостью основных фондов после переоценки и суммой начисленного износа. Отрасль – совокупность организаций (предприятий) с однородным производством, использующих сходные по виду ресурсы и производящих одинаковую по назначению или близкую по технологическим методам получения продукцию (работы, услуги).

Пассивная часть основного капитала – часть основного капитала, создающая необходимые условия и способствующая процессу работы активных элементов основного капитала.
Патент – документ охраны изобретения, выдаваемый компетентным органом.
Первоначальная стоимость основных фондов – стоимость, отражающая затраты на создание основных фондов и приведение их в состояние, пригодное для использования, в ценах соответствующего периода.
Переменные издержки – см. условно-переменные издержки.
Персонал предприятия (кадры) – состав работников, занятых в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) и его обслуживании.
Планирование – основа управления и сложный процесс установления целей и выработки решений с учетом внутренних и внешних факторов, в котором участвуют управленческие звенья предприятия.

Плановые показатели – показатели, устанавливаемые на предстоящий период и обязательные для исполнения.
Платежеспособность предприятия – способность предприятия выполнять свои внешние обязательства, используя свои активы.
Повременная форма оплаты труда – оплата, основанная на начислении заработной платы работнику по тарифной ставке или окладу с учетом отработанного времени.

Показатели интегрального использования основных фондов – показатели,
учитывающие совокупное влияние всех факторов – как интенсивных, так и экстенсивных.
Показатели экстенсивного использования основных производственных фондов – показатели, отражающие уровень их использования по времени.

Полное товарищество – объединение двух или более лиц, которые участвуют в делах товарищества лично и несут полную материальную ответственность не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом.

Полуфабрикаты покупные – предметы труда, которые прошли несколько стадий промышленного производства на одном предприятии, но требуют дальнейшей обработки (прокат, заготовки, литье, штамповки и т.д.) на других пред-приятиях.
Полуфабрикаты своего производства – предметы труда, которые полностью обработаны в данном цехе, но требует дальнейшей обработки в других цехах предприятия.

Портфель заказов – совокупность внешних заказов, которыми располагает предприятие в данное время или на определенный период.
Посредническая деятельность фирм, организаций – деятельность, связанная с оказанием содействия в установлении контактов и заключении сделок, кон-трактов между производителями и потребителями, продавцами и покупателями товаров и услуг. Посредничество – один из видов предпринимательства (коммерческое).
Постоянные издержки – см. условно-постоянные издержки.
Предметная специализация – специализация предприятий (цехов) на изготовлении определенного изделия или его части (узла, агрегата). Такие предприятия (цеха) имеют законченный цикл производства.

Предпринимательская способность – набор качеств, умений, способностей человека, позволяющих ему находить и использовать лучшее сочетание ресурсов для производства, продажи товаров, принимать разумные последовательные решения, создавать и применять новшества, идти на допустимый риск.

Предпринимательство (бизнес) – целесообразная деятельность граждан и их объединений, направленная на производство и реализацию определенных видов товаров, работ, услуг и получение прибыли от этой деятельности.

Предприятия – самостоятельные единицы предпринимательской деятельности. Обладают правами юридического лица и действуют на следующих принципах: организационно-технического, экономического и социального единства и общности целей; использования трудовых ресурсов и имущества для производства и реализации продукции, работ, услуг и получения прибыли.

Прибыль – полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов.
Прибыль до налогообложения – показатель, рассчитываемый как прибыль от продаж продукции (работ, услуг) плюс прочие доходы и минус прочие расходы.
Прибыль от продажи продукции (работ, услуг) – показатель, рассчитываемый как разность между выручкой от их продажи и условно-переменными, коммерческими, управленческими расходами, т.е полной себестоимостью.

Производительность труда – показатель, характеризующий эффективность затрат труда, измеряемый количеством продукции, произведенной в единицу времени, или количеством времени, затраченного на производство единицы продукции.
Производственная мощность предприятия – максимально возможный вы-
пуск продукции за единицу времени в натуральном выражении в установленных планом номенклатуре и ассортименте с учетом наилучшего использования всех ресурсов, имеющихся на предприятии.
Производственная программа предприятия – план производства и реализации продукции по объему, номенклатуре, ассортименту и качеству.

Производственная структура предприятия – структура, представляющая собой совокупность производственных подразделений, их взаимосвязь и размещение.

Производственное предпринимательство – ведущий вид деятельности, направленный на производство продукции (оказание услуг, выполнение работ), под-лежащей последующей реализации потребителям.
Производственные кооперативы – добровольные объединения граждан (не менее пяти человек) на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении их членами паевых взносов.
Производственный процесс – совокупность действий по созданию продукции (работ, услуг), т.е. количественное и качественное соединение в пространстве и во времени средств производства и рабочей силы.

Производственный цикл – промежуток времени от момента запуска в производство изделия до момента полного его изготовления, комплектации, приемки и сдачи на склад.

Производство – процесс создания материальных благ, необходимый для развития общества.

Промышленно-производственный персонал (ППП) – работники предприятия, непосредственно связанные с процессом производства; к ним относят работников: основных, вспомогательных, обслуживающих, побочных цехов; научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических организаций, лабораторий и подразделений, находящихся на балансе предприятия, и т.д., а так-же администрацию предприятия со всеми функциональными отделами и службами.

Промышленный узел – объединение группы близкорасположенных предприятий разного отраслевого назначения. Цель объединения – совместное использование производственной и социально-бытовой инфраструктуры, что позволяет снизить издержки производства.
Простые (элементные) затраты – затраты, состоящие из одного элемента. Профессия – вид (род) трудовой деятельности, требующий для ее выполнения специальных знаний и практических навыков.
Прямые издержки – издержки, связанные с производством конкретных видов продукции (работ, услуг); могут быть прямо и непосредственно включены в их себестоимость.

Рабочая сила – совокупность занятых и безработных.

Равновесная цена – цена, складывающаяся на конкурентном рынке, где раз-меры спроса соответствуют величине предложения и отсутствует дефицит или избыток товаров и услуг.

Расходы будущих периодов – расходы , включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции; производятся в данном периоде, но будут отнесены на продукцию будущего периода.

Расходы организации – операции, уменьшающие размер капитала этой организации и необходимые для получения дохода в будущем.
Расчетно-аналитические показатели – показатели, предназначенные для обоснования плановых показателей. Их разрабатывает само предприятие, разработка их обязательна. Они играют промежуточную роль и направлены на подтверждение выбора и оценки результатов данного варианта плана.
Расчетный счет – основной счет предприятия, необходимый для расчетов с другими предприятиями, банками и т.п. Предприятие может открыть только один расчетный счет.

Реализованная продукция – объем товарной продукции в денежном выражении, доведенной до потребителя за определенный период.
Резервный фонд – фонд, создаваемый для покрытия убытков общества, а также погашения облигаций общества и выкупа его акций в случае отсутствия иных средств. Использование его для других целей не допускается.

Рейдерство (от англ. raider – набег) – агрессивный захват предприятия. Реконструкция – восстановление или перестройка уже существующих зданий, сооружений с целью улучшения организации производства и условий труда. Ремонт – комплекс работ по поддержанию основных производственных фондов в работоспособном состоянии в течение срока полезного использования. Ремонтный фонд – фонд, создаваемый, как правило, на крупных предприятиях с большим количеством основных фондов для обеспечения равномерного включения затрат на все виды ремонтов в себестоимость продукции. Порядок формирования и расходования Р.ф. устанавливается предприятиями самостоятельно – по своему усмотрению.
Реновация – полное восстановление основных фондов; происходит после их полного физического износа и осуществляется путем замены действующего оборудования новым (или в ходе капитального строительства).

Рентабельность (от нем. rentabel – доходный) – эффективность, прибыльность, доходность предпринимательской деятельности. Количественно Р. исчисляется как частное от деления прибыли на затраты, на расход ресурсов, позволяет установить, сколько копеек или какой процент прибыли получены на сом использованных ресурсов или осуществленных затрат.

Рентинг – краткосрочная аренда машин и оборудования – от нескольких часов до года – без права их последующего приобретения арендатором.
Розничные цены – цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предпринимателям и организациям.

Свободные цены – цены, складывающиеся на основе соглашения покупателей и продавцов под воздействием спроса и предложения, конкуренции и прочих рыночных условий и являющиеся свободными от воздействия государства.

Сдельная форма оплаты труда – показатель, основанный на начислении заработной платы работнику по установленной расценке за каждую единицу произведенной продукции (выполненной работы) с учетом качества.
Себестоимость продукции (работ, услуг) – стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) текущих затрат на производство и реализацию продукции.
Синдикат – объединение предприятий, когда они сохраняют производственную и теряют коммерческую самостоятельность, так как закупку сырья и сбыт продукции осуществляет централизованная организационная структура. Цель создания синдиката – устранение конкуренции между этими участниками в области сбыта и закупок сырья; наибольшее распространение получила в отраслях с массовой однородной продукцией: горнодобывающей, металлургической и химической.

Смета затрат – полная сводка затрат на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг, капиталовложений.

Смешанная специализация (предметно-технологическая) – показатель, характеризующийся наличием на одном и том же заводе основных цехов, организованных по предметному и по технологическому принципу.
Специализация производства – процесс обособления отдельных отраслей и производств, изготавливающих определенные виды изделий или осуществляющих определенные стадии производственного процесса по созданию продукции.

Специальность – разделение труда в пределах профессии. Например: профессия – токарь, а специальности – токарь-расточник, токарь-карусельщик.
Средства в расчетах – стоимость отгруженной заказчикам, но еще не оплаченной ими продукции, а также оплаченной предприятием, но еще не полученной от поставщиков продукции. Таким образом, предприятие выполнило свои обязательства по сделкам, а потребители и поставщики – нет . Чем больше разрыв во времени, тем более высокая дебиторская задолженность у предприятия.

Срок окупаемости инвестиций – показатель, характеризующий сроки возврата вложенных средств за счет прибыли, получаемой от реализации проекта.
Срок полезного использования ОПФ – период времени, в течение которого данный вид основных средств способен приносить доход, т.е. с начала эксплуатации ОПФ до его полного физического износа.

Стандартизация – установление в государственном масштабе, а также в рамках международных организаций единых норм и требований, предъявляемых к сырью, материалам, полуфабрикатам, производственным процессам, готовым изделиям, приборам и т.д.
Стоимостные показатели – всеобщий эквивалент и наиболее универсальные измерители, используемые в плановой и учетной деятельности предприятия.

Структура основных (оборотных и прочих) средств – показатель, представляющий собой долю каждой группы основных (оборотных и прочих) средств в их общей стоимости.

Таможенная пошлина – государственный денежный сбор, взимаемый через таможенные учреждения с товаров, ценностей и имущества, провозимых через таможенную границу страны.

Тарифная сетка – шкала, состоящая из определенного числа тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов, на основании которой осуществляют расчет оплаты труда работников в зависимости от их квалификации.

Тарифная система – совокупность нормативов, используемых для дифференциации расчетов по оплате труда.
Тарифная ставка – показатель, выражающий в денежной форме величину оплаты труда работника за работу определенной сложности (квалификации) за соответствующую единицу отработанного времени (час, смена, месяц).

Тарифный коэффициент – показатель, служащий для увеличения заработной платы по мере возрастания сложности работ.
Тарифный разряд – величина, отражающая сложность труда и квалификацию работника.
Техническое перевооружение – комплекс мероприятий, включающий эле-менты внедрения новой техники и технологии, реконструкции, модернизации, направленный на повышение технического уровня отдельных участков, либо цеха, либо предприятия, и, как

правило, предшествующий переходу на новые виды продукции либо новые виды модификаций выпускаемых изделий.

Технологическая подготовка производства – комплекс нормативно-

технических мероприятий, регламентирующих конструкторскую, технологическую и производственную подготовку производства продукции.
Технологическая специализация – специализация предприятия (цеха) на выполнении однородных технологических операций.
Технологический процесс – совокупность способов и методов производства конкретного продукта; состоит из конкретных этапов – операций.
Тип организации производства – комплексная характеристика особенностей организации и технического уровня производства. Выделяют следующие типы организации производства: единичное, серийное и массовое.

Типовой проект – проект, который может быть применен для обширного числа объектов и использован для реализации многими исполнителями в разных условиях.

Товарищество на вере – объединение полных товарищей (двух или нескольких лиц) и участников-вкладчиков (коммандистов); полные товарищи несут ответственность по обязательствам товарищества как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а участники-вкладчики отвечают только своим вкладом.
Товарная продукция – объем всей произведенной предприятием за определенный период (месяц, год) конечной продукции, исчисленный в стоимостном выражении.

Трест – объединение предприятий, в котором предприятия-участники теряют производственную и хозяйственную самостоятельность и подчиняются единому управлению – центральной компании.

Трудовой договор – соглашение между предпринимателем и человеком, поступающим на работу, в котором оговариваются его трудовая функция, место работы, дополнительные обязанности, размер заработной платы, время начала и окончания работы и др.
Трудоемкость продукции – показатель, представляющий собой затраты рабочего времени на производство единицы продукции.

Убыток организации – убыток, возникающий в случае превышения расходов над доходами и характеризующий отрицательный результат производственной, хозяйственной и финансовой деятельности организации.
Унитарное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.
Унификация – приведение чего-либо к единой системе, форме, единообразию.

Условно-переменные (переменные) издержки – издержки, изменяющиеся прямо пропорционально изменению объема производства.
Условно-постоянные (постоянные) издержки – издержки, не изменяющиеся или изменяющиеся незначительно в зависимости от изменения объема производства.

Устав – административный документ, подтверждающий законность создания компании, содержащий правила ее деятельности, основы взаимоотношений между членами и т.п.

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

Учредительные документы – документы, служащие основанием для учреждения вновь создаваемого предприятия, компании и их регистрации в установлен-ном порядке.

Физический износ – постепенная потеря средствами труда своих первоначальных качеств.
Финансовое предпринимательство – показатель, являющийся разновидностью коммерческого предпринимательства, объектом купли-продажи; выступает как специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги; его участниками вы-ступают банки, фондовые биржи, юридические и физические лица.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) – организационная структура,

объединяющая промышленные предприятия, научно-исследовательские институты (НИИ), финансовые и торговые организации для ведения совместной скоординированной работы. Создание ФПГ связано с необходимостью структурной пере-стройки экономики и поддержки отечественной промышленности.

Финансовые инвестиции – инвестиции, направленные на увеличение собственного капитала, т.е. покупку ценных бумаг, вклады денег на депозитные счета в банках под проценты и пр.

Финансы организации – денежные отношения, связанные с формированием и распределением финансовых ресурсов.

Фирма – самое общее название коммерческих организаций. Различают разновидности Ф.: производственная, торговая, инвестиционная, венчурная, инжиниринговая и др.

ФИФО ("первый пришел, первый ушел") – метод бухгалтерского учета товарных запасов, в соответствии с которым они фиксируются в денежном выражении по цене первой поступившей партии этих товаров.

Фонд резервный – фонд, создаваемый на случай прекращения деятельности и покрытия кредиторской задолженности.

Фондовооруженность труда – показатель уровня оснащенности работников материальной сферы основными средствами в расчете на одного работника или рабочего предприятия.

Фондоемкость – показатель, обратный фондоотдаче. Определяет долю основных средств в каждом соме произведенной продукции.
Фондоотдача – стоимость произведенной продукции, приходящаяся на 1 руб. основных средств.
Фондорентабельность – стоимость полученной прибыли (от продаж или чистой), приходящейся на 1 руб. основных средств.
Фонды обращения – фонды, не участвующие непосредственно в процессе производства. Являются носителями уже созданной стоимости. Основное их на-значение заключается в приобретении производственных запасов для новых производственных циклов и реализации готовой продукции. В их состав входят готовая продукция, средства в расчетах, денежные средства.

Фотография рабочего дня – метод, позволяющий путем наблюдения и измерения проанализировать использование рабочего времени в течение всего или части рабочего дня.

Хайринг – среднесрочная аренда от одного года до трех лет.

Хозяйственная ассоциация – договорное объединение предприятий, создаваемое в целях совместного осуществления одной или нескольких производственно-хозяйственных функций. Для ассоциации характерны более свободные, чем в концерне, экономические связи.
Холдинг – финансовая компания (держательская компания), владеющая контрольными пакетами других предприятий с целью контроля и управления их деятельностью.

Хронометраж – метод изучения затрат оперативного времени: фиксирование длительности операций изготовления деталей (выполнения работ, оказания услуг) для установления их нормы времени.

Цена – денежное выражение стоимости товара.

Ценообразование – процесс формирования и изменения цен на продукцию.

Частная собственность – имущество, принадлежащее гражданам или юридическим лицам.

Чек – 1) специальный документ, содержащий письменное распоряжение банку выдать или перечислить определенную сумму денег с текущего счета лица, подписавшего чек; 2) талон из кассы с обозначением суммы, полученной за товар.

Чистая прибыль – часть прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.
Чистая продукция – часть товарной продукции, соответствующая вновь созданной стоимости; определяется как сумма заработной платы, затраченной на создание продукции, и прибыли предприятия от продажи произведенного товара.

Чистый дисконтированный доход – чистый доход, скорректированный на величину упущенной выгоды в связи с "замораживанием" денежных средств, отказом от их использования в других сферах применения капитала.

Экономика – система разнообразных видов деятельности людей, направленная на поддержание жизни и развитие как отдельного человека, так и общества в целом.

Экономические показатели – расчетные величины, характеризующие условия функционирования и результаты деятельности предприятия.

Экспортные операции – операции, направленные на вывоз товаров за пределы страны.
Экстенсивные факторы – факторы, связанные с увеличением объемов производства за счет количественных факторов экономического роста: дополнительной рабочей силы, покупки нового оборудования, строительства нового объекта и т.д.

Экономический эффект – достигаемый результат в его натуральном, стоимостном, социальном выражении в абсолютных единицах. Может быть как положительным, так и отрицательным.

Экономическая эффективность – относительный показатель результативности; определяется как отношение эффекта (результата) к затратам (расходам), обеспечившим его получение.

Юридическое лицо – предприятие, имеющее самостоятельный баланс, гербовую печать и расчетный счет в банке, действующее на основании устава и отвечающее в случае банкротства принадлежащим ему имуществом.