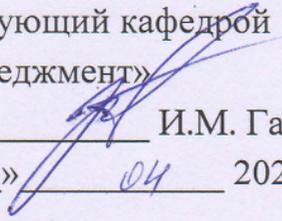


Учреждение образования
«Брестский государственный технический университет»
Факультет экономический
Кафедра менеджмента

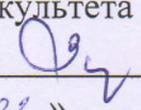
СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой
«Менеджмент»


_____ И.М. Гарчук
« 02 » 04 2025 г.

СОГЛАСОВАНО

Декан экономического
факультета


_____ В.В. Зазерская
« 02 » 04 2025 г.

ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
по учебной дисциплине
ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ
6-05-0311-02 Экономика и управление
профилизация: Экономика и управление организацией строительства

Составители: старший преподаватель: Носко Н.В.
старший преподаватель: Дашкевич Т.В.

Рассмотрено и утверждено на заседании научно-методического совета
университета 26.06.2025 г., протокол № 4.

№ регистрации УМК-24125-86

ПЕРЕЧЕНЬ МАТЕРИАЛОВ В ЭЛЕКТРОННОМ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ

Электронный учебно-методический комплекс содержит:

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Конспект лекций по дисциплине «Экономика организации».

2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

2.1 Материалы для практических занятий по дисциплине «Экономика организации».

2.2 Примерный перечень тем курсовой работы и методические указания по ее выполнению по дисциплине «Экономика организации».

3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

3.1 Перечень контрольных вопросов для самостоятельного изучения студентами по дисциплине «Экономика организации».

3.2 Вопросы к экзамену по дисциплине «Экономика организации».

4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

4.1 Учебная программа дисциплины «Экономика организации».

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Электронный учебно-методический комплекс (ЭУМК) по учебной дисциплине «Экономика организации» создан в соответствии с требованиями Постановления Министерства образования Республики Беларусь от 08.11.2022 г. № 107 «Об утверждении положений об учебно-методических комплексах по уровням основного образования» и предназначен для студентов экономических специальностей.

Содержание разделов ЭУМК соответствует образовательным стандартам данных специальностей, структуре и тематике учебной программы по дисциплине «Экономика организации».

Цели ЭУМК:

- обеспечение качественного методического сопровождения процесса обучения;
- внедрение перспективных технологий хранения и передачи информации в электронном виде;
- обеспечение открытости и доступности образовательных ресурсов путем размещения ЭУМК в локальной сети университета.

Структура ЭУМК включает:

1. Теоретический раздел, состоящий из конспекта лекций по дисциплине «Экономика организации» по основным темам курса.
2. Практический раздел, в котором представлены материалы для практических занятий студентов, темы для курсовой работы и методические указания по ее выполнению.
3. Контроль знаний, представленный вопросами для самостоятельного изучения студентами и вопросами для подготовки к экзамену.
4. Вспомогательный раздел ЭУМК, представленный в виде учебной программы по учебной дисциплине «Экономика организации» и перечнем изданий, рекомендуемых для изучения.

Рекомендации по организации работы с ЭУМК:

Необходим IBM PC–совместимый ПК стандартной конфигурации.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ
1.1 КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ»

ОГЛАВЛЕНИЕ

Тема 1. Организация в системе национальной экономики Республики Беларусь .	5
Тема 2. Организация как субъект хозяйствования	9
Тема 3. Формы общественной организации производства	14
Тема 4. Основные средства организации и эффективность их использования....	17
Тема 5. Оборотные средства организации и эффективность их использования..	39
Тема 6. Персонал организации	55
Тема 7. Оплата труда в организации.....	62
Тема 8. Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации	71
Тема 9. Доход, прибыль, рентабельность как показатели результативности функционирования организации.....	88
Тема 10. Инвестиционная деятельность и риски в производственно-хозяйственной деятельности организации.....	96
Тема 11. Инновационная деятельность и конкурентоспособность продукции и организации	108
Тема 12. Основы планирования деятельности организации	114

Тема 1. Организация в системе национальной экономики Республики Беларусь

Экономика – наука, изучающая поведение субъектов в сферах производства, потребления, распределения и обмена на основе анализа эффективности использования экономических ресурсов.

Экономисты исследуют происходящие в этих сферах процессы на основе анализа экономической среды, эффективности использования того или иного экономического ресурса, а также исследуют последствия для физических лиц, организаций и общества в целом.

Экономика организации – это самостоятельная экономическая дисциплина, *объектом изучения* которой является организация как целостная открытая социально-экономическая система, а *предметом* выступает множество экономических, правовых, социальных, экологических и др. взаимосвязей и взаимоотношений организации с внешней средой по поводу производства, обмена и распределения материальных благ.

Цель изучения дисциплины состоит в формировании целостного представления об экономике организации, необходимого для успешной практической деятельности специалистов в рыночных условиях хозяйствования, выработке умения обосновывать организационно-экономические решения, а также выбирать правильную стратегию и тактику поведения организаций на базе математических методов в изменяющейся рыночной среде.

Задачи изучения дисциплины:

- формирование теоретических и методологических основ экономики организации в современных условиях;
- изучение особенностей функционирования организаций различных хозяйственно-правовых форм в динамически изменяющейся рыночной среде;
- выработка и закрепление навыков проведения комплексных экономических расчетов;
- выработка умений определения и обоснования выбора экономически целесообразной стратегии и тактики хозяйственной деятельности организации;
- системное изучение экономического инструментария оценки уровня экономической эффективности деятельности организации, способов максимизации прибыли, минимизации убытков, обеспечения конкурентоспособности продукции;
- освоение методов прогнозирования развития экономических процессов и выработки стратегии развития организации.

Национальная экономика – совокупность всех отраслей и регионов, соединенных в единую систему многосторонними экономическими связями.

Признаки национальной экономики:

1. Территориальная определенность.
2. Общее экономическое пространство: единое законодательство, единая денежная единица, сформированная финансовая система.

3. Наличие тесных экономических связей между хозяйственными субъектами, государством и населением (домашними хозяйствами).

Цель национальной экономики: приращение национального богатства, рост качества жизни населения.

Задачи национальной экономики:

1. Рост национального объема производства и ВВП при стабильном уровне занятости.

2. Обеспечение качества экономического роста.

3. Стабилизация уровня цен.

4. Поддержание равновесного внешнего баланса.

Отраслевая структура национальной экономики в системе общегосударственного классификатора видов экономической деятельности (ОКЭД)

Национальная экономика является исторически сложившейся системой общественного воспроизводства страны, взаимосвязанной системой отраслей и видов производств, охватывающей существующие в народном хозяйстве формы общественного труда.

Экономика Республики Беларусь может быть представлена различными структурами, что обусловлено многообразием процесса производства. Структура отражает строение экономики, соотношение ее подсистем и звеньев, пропорции и взаимосвязи между ними (возникновение новых отраслей и отмирание старых). Основным элементом экономики является организация (предприятие), состоящее на самостоятельном балансе.

Национальная экономика Республики Беларусь имеет сложную функциональную и территориально-производственную структуру, включающую межотраслевые и отраслевые звенья, регионы, комплексы, предприятия и организации, свободные экономические зоны (СЭЗ) и т. д.

При анализе национальной экономики в экономических исследованиях обычно используются такие понятия, как:

- сфера,
- отрасль,
- сектор экономики.

Национальная экономика состоит из ряда крупных сфер: материальное и нематериальное производство, непроектируемая сфера.

В условиях рынка развиваются не только технологические отношения между организациями (предприятиями), но и рыночные отношения субъектов хозяйствования. В соответствии с технологическими связями организации (предприятия) объединены в отрасли.

Отрасль – совокупность организаций (предприятий), производящих (добывающих) однородную или специфическую продукцию по однотипным технологиям.

Отраслевое деление экономики является результатом исторического процесса, развития общественного разделения труда.

Отрасли национальной экономики – это качественно однородные группы хозяйственных единиц, относимых к определенному виду

экономической деятельности, с особыми условиями производства в системе общественного разделения труда, однородной продукцией и специфической ролью в процессе воспроизводства. Каждая отрасль как совокупность родственных организаций и предприятий обладает определенным производственно-техническим единством.

Статистическая классификация видов экономической деятельности в Европейском экономическом сообществе (КДЕС ред. 2).

С 1 января 2016 г. в Республике Беларусь осуществлен переход на Общегосударственный классификатор Республики Беларусь ОК РБ 005-2011 «Виды экономической деятельности» (ОКЭД).

Общегосударственный классификатор видов экономической деятельности (ОКЭД) является составной частью Единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации Республики Беларусь.

Вид экономической деятельности – процесс, когда материальные ресурсы, оборудование, труд, технология сочетаются таким образом, что это приводит к получению однородного набора продукции (товаров или услуг).

Экономическая деятельность характеризуется вложением ресурсов (затратами на производство), производственным процессом и выпуском продуктов. Продукт, полученный в результате такой деятельности, может передаваться или продаваться другим организациям (в рамках коммерческих или некоммерческих операций), переводиться в запасы или использоваться для собственного конечного потребления.

Некоторые виды деятельности представляют собой простые процессы, в ходе которых вводимые ресурсы превращаются в продукт (например, ткачество или окраска тканей), а другие характеризуются сложными комплексными этапами, каждый из которых входит в отдельную классификационную группировку (например, производство автомобилей или создание компьютерных систем).

Основной вид деятельности: вид деятельности, который вносит наибольший вклад в показатель, принятый в качестве критерия для определения основного вида деятельности статистической единицы, т. е. вид деятельности, по которому величина этого показателя превосходит его величину по любому другому виду деятельности статистической единицы.

Второстепенный вид деятельности: вид деятельности, направленный на производство продукции для третьих лиц, но не являющийся основным.

Вспомогательный вид деятельности: вид деятельности, направленный на содействие основному и второстепенным видам деятельности статистической единицы, обеспечивая производство товаров и услуг промежуточного характера.

ОКЭД не проводит различий между материальной и нематериальной сферой, внутренней и внешней торговлей, коммерческими и некоммерческими видами деятельности, официальным и неофициальным производством.

Признаки объединения организаций (предприятий) в отрасли национальной экономики (вид деятельности):

- однородность выпускаемой продукции, ее экономическое назначение,
- общность технологического процесса,
- однородность перерабатываемого сырья,
- профессиональный состав кадров и т.д.

Отраслевая структура национальной экономики – совокупность отраслей и видов хозяйственной деятельности, которая характеризуется их количественным соотношением и взаимосвязями.

Отраслевая структура экономики страны составляется и анализируется на основе:

- валового внутреннего продукта (ВВП);
- численности занятых;
- концентрации основных фондов (основного капитала) по отраслям экономики;
- внешней торговли.

Показатели, применяемые при анализе отраслевой структуры:

- доля отдельных видов деятельности отрасли в общем отраслевом объеме и ее изменение в динамике;
- доля прогрессивных видов деятельности отрасли в общем отраслевом объеме и ее изменение в динамике;
- коэффициент опережения.

Хозяйственный комплекс – это сложная межотраслевая система, которая отличается высоким уровнем интеграции входящих в него элементов.

В Республике Беларусь выделяют следующие комплексы:

- промышленный;
- аграрно-промышленный;
- строительный;
- транспорт и связь;
- комплекс социально-культурных отраслей;
- социально-потребительский комплекс.

Составные элементы хозяйственного комплекса могут быть сгруппированы в **секторы экономики**.

Деление национальной экономики на сектора применяется для обобщающей характеристики экономических процессов в соответствии с системой национальных счетов.

Под **сектором** понимается совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели функции и поведение.

К их числу обычно относят:

- сектор организаций,
- сектор домашних хозяйств,
- сектор государственных учреждений,
- внешний сектор.

Сектор организаций обычно подразделяется на сектор финансовых и сектор нефинансовых организаций.

1. **Сектор нефинансовых организаций** объединяет организации, занимающиеся производством товаров и услуг с целью получения прибыли, и некоммерческие организации, не преследующие цели извлечения прибыли. В зависимости от того, кто осуществляет контроль за их деятельностью, они, в свою очередь, подразделяются на государственные, национальные, частные и иностранные нефинансовые организации.

2. **Сектор домашних хозяйств** в основном включает потребляющие единицы.

3. **Сектор финансовых организаций** охватывает институциональные единицы, занятые финансовым посредничеством.

4. **Сектор государственных учреждений** – совокупность органов законодательной, судебной и исполнительной властей, фондов социального обеспечения и контролируемых ими некоммерческих организаций.

5. **Внешний сектор** – это совокупность институциональных единиц – нерезидентов данной страны (т.е. расположенных за пределами страны), имеющих экономические связи, а также посольства, консульства, военные базы, международные организации, находящиеся на территории данной страны.

Особенности социально-экономической системы, как ее качественные характеристики проявляются в структуре экономики. Структура национальной экономики во временном аспекте претерпевает значительные изменения. В ставшем уже традиционным делении экономики на три сектора в настоящее время наблюдается существенное (более чем на порядок) изменение долей секторов в величине привлекаемых факторов производства, созданного продукта, извлекаемой прибыли.

Тема 2. Организация как субъект хозяйствования

Современная рыночная экономика состоит из большого числа разнообразных производственных, финансовых, коммерческих объединений, носящих обобщенное наименование «организация», взаимодействующих в рамках правового законодательства. Основными субъектами хозяйственной деятельности в рыночной экономике являются организации, государственные учреждения и домашние хозяйства. Взаимодействуя между собой, они поддерживают непрерывный кругооборот ресурсов, товаров и доходов. В этом взаимодействии главная роль принадлежит организациям, поскольку именно они выпускают продукцию, выполняют работы и услуги.

Организация – это хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с законодательством для производства товаров, выполнения работ и оказания услуг, реализации их на рынке в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Организация характеризуется следующими признаками:

– имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество;

- отвечает имуществом по своим обязательствам;
- имеет право найма и увольнения работников;
- имеет систему учета, позволяющую выделять расходы и доходы, формировать самостоятельный бухгалтерский баланс;
- может выступать в качестве истца и (или) ответчика в суде;
- имеет расчетный счет (или счета) в банке и пр.

Главной целью организации является удовлетворение потребностей учредителей (материальных или нематериальных) и удовлетворение потребностей потребителей в конкретной продукции, работах, услугах.

Основными задачами создания и функционирования организации являются:

- максимально возможное удовлетворение спроса покупателей;
- увеличение рынка сбыта;
- насыщение рынка высококачественными товарами и услугами;
- создание новых товаров и услуг;
- создание условий для реализации творческого потенциала своих сотрудников;
- эффективное использование ресурсов и др.

Основными видами деятельности организации являются: производственная, коммерческая, финансовая, внешнеэкономическая, инновационная, инвестиционная и пр.

Производственная организация как самоорганизующаяся система включает управляющую и управляемую подсистемы, соединенные между собой неразрывными связями и каналами информационных потоков.

Классификация организаций осуществляется по ряду классификационных признаков:

- по форме собственности – организации государственные (в республиканской или коммунальной собственности) и частные;
- по участию иностранного капитала – отечественные, иностранные и совместные;
- по степени концентрации капитала – крупные, средние и малые;
- по видам экономической деятельности организации делятся на промышленные, сельскохозяйственные, строительные, транспортные, связи (материальная сфера экономики) и образования, здравоохранения, торговли, культуры, бытового обслуживания (нематериальная сфера);
- с учетом уровня механизации и автоматизации основных производственных процессов организации могут быть: автоматизированными, в которых роль работников сводится к наблюдению за технологическими процессами; комплексно механизированными, на которых человек непосредственно управляет производственным процессом; частично механизированными, работа на которых требует затрат физического труда.

Наиболее важным при классификации организаций в условиях рыночной экономики является организационно-правовой признак.

В Республике Беларусь структура хозяйственно-правовых форм субъектов хозяйствования определена Гражданским кодексом Республики Беларусь (ГК РБ), который подразделяет всех потенциальных участников предпринимательской деятельности по юридическому статусу на физических и юридических лиц, а по цели деятельности – на коммерческие и некоммерческие организации. В абсолютном большинстве случаев создание производственно-хозяйствующего субъекта преследует коммерческие цели – получение и максимизация прибыли от своей деятельности.

Статья 1 Гражданского кодекса Республики Беларусь определяет *предпринимательскую деятельность* как самостоятельную деятельность юридических и физических лиц, осуществляемую ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленную на *систематическое получение прибыли*.

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс.

Гражданским кодексом Республики Беларусь устанавливаются следующие организационно-правовые формы хозяйствования:

1. Без образования юридического лица:
 - 1.1 индивидуальные предприниматели;
 - 1.2 простое товарищество или договор о совместной деятельности.
2. Юридические лица:
 - 2.1 Хозяйственные товарищества:
 - 2.1.1 полное товарищество;
 - 2.1.2 коммандитное товарищество.
 - 2.2 Хозяйственные общества:
 - 2.2.1 общество с ограниченной ответственностью (ООО);
 - 2.2.2 общество с дополнительной ответственностью (ОДО);
 - 2.2.3 акционерное общество (АО);
 - 2.2.4 дочерние и зависимые общества.
 - 2.3 Производственные кооперативы (ПК).
 - 2.4 Унитарные предприятия (УП).
 - 2.5 Крестьянские (фермерские) хозяйства.
 - 2.6 Некоммерческие организации.
 - 2.7 Государственные объединения.

В условиях современной экономики перед любой организацией рано или поздно встает вопрос об объединении, консолидации усилий для достижения своей цели. Возрастающая конкуренция подталкивает организации к поиску

более эффективных способов сотрудничества. В связи с этим появляется множество *интеграционных образований (объединений организаций)*, различающихся способом взаимосвязи и управления: холдинг; промышленная, финансовая и промышленно-финансовая группа; концерн; трест; консорциум и др.

Холдинг представляет собой «держательскую» (материнскую, головную) компанию, которая, обладая контрольным пакетом акций организаций (предприятий), объединенных в единую структуру, обеспечивает управление ими и контроль над их деятельностью.

Промышленная группа – группа, действующая как единый организационно-оформленный хозяйственный комплекс, состоящий из юридических лиц, между которыми имеются тесные экономические связи, основанные на специализации, кооперировании, комбинировании производства.

Финансовая группа – группа банков или иных кредитных организаций, т.е. организаций, выполняющих отдельные банковские операции с целью извлечения прибыли.

Промышленно-финансовая (финансово-промышленная) группа – совокупность юридических лиц, действующая как основное и (или) дочернее хозяйственные общества, полностью или частично объединившие свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров (работ, услуг), повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест. Среди участников такой группы обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства товаров (работ, услуг), а также банков или иных кредитных организаций.

Концерн – это объединение самостоятельных организаций, связанных посредством системы участия, персональных уний, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества. Концерн обычно является объединением производственного характера, в которое входят организации разных отраслей.

Трест – объединение, в котором различные организации, ранее принадлежащие разным предпринимателям, сливаются в единый производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. В тресте объединяются все стороны хозяйственной деятельности организаций.

Консорциум – организационная форма временного объединения независимых предприятий и организаций с целью координации их предпринимательской деятельности. Консорциум может создаваться для осуществления крупного капиталоемкого проекта. В международной практике консорциумы создаются для совместной борьбы за получение заказов, в том числе на реализацию строительных проектов.

Для успешного функционирования организации необходимы ресурсы, такие, как технические, технологические, кадровые, финансовые. Их состав и структура отражаются в профиле организации и товарном ассортименте.

Под *структурой организации* принято понимать его внутреннее строение, которое характеризуется составом подразделений, системой их взаимодействий, взаимозависимости, подчинения и управления.

Жизненный цикл организации – совокупность стадий развития, которые проходит организация за период своего существования (рисунок 2.1).



Рисунок 2.1 – Жизненный цикл организации

Любая организация осуществляет свою деятельность в определенной среде, которая оказывает на нее огромное и непосредственное влияние.

Экономическая среда функционирования организации представляет собой совокупность внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на производственно-хозяйственную деятельность организаций.

Внутренняя среда организации – совокупность условий и системы взаимосвязей между подразделениями субъекта хозяйствования. Основными переменными внутренней среды являются: цель; задачи; структура; технология; персонал.

Внешняя среда – совокупность взаимосвязей организации с другими субъектами хозяйствования. Структурно она состоит из двух больших совокупностей факторов:

1. *Макросреда* (воздействие косвенное). Основные элементы: состояние экономики, научно-технический прогресс, политические и социально культурные факторы, международная обстановка и др.

2. *Микросреда* (воздействие прямое). Основные элементы: поставщики материально-технических ресурсов, потребители продукции (услуг) организации, торговые и маркетинговые посредники, конкуренты, законы и

государственные органы, финансово-кредитные учреждения и другие контактные аудитории.

Важнейшим внешним фактором, определяющим деятельность организаций, является государственное регулирование экономики.

Государственное регулирование экономики – это целенаправленная деятельность государства в лице соответствующих законодательных, исполнительных и контролирующих органов, которые посредством системы различных форм, методов обеспечивают достижение поставленной цели и решение важнейших экономических и социальных задач соответствующего этапа развития экономики, регламентируют хозяйственные отношения в обществе.

Основными формами воздействия на производственно-хозяйственную деятельность организаций являются:

- поддержание и регулирование путем законодательных и нормативно-правовых актов;

- стимулирование производителя путем снижения налогового бремени;

- усовершенствование таможенного и налогового законодательства.

К основным *методам* государственного регулирования относят:

- административно-распорядительные – базируются на силе государственной власти, т.е. это мероприятия запрета, разрешения, принуждения при помощи указов и распоряжений. К ним можно отнести регулирование социальных проблем и проблем охраны окружающей среды, распределение контролируемых государством ресурсов, количественные ограничения импорта и экспорта;

- правовые – методы и способы регулирования производственно-хозяйственной деятельности организаций, воплощенные с помощью законов. К ним можно отнести антимонопольное законодательство, упрощение регистрации организаций, получения лицензий на различные виды деятельности, разработку стандартов и требований к качеству товаров и услуг;

- экономические – реализуются через систему экономических регуляторов таких как: налоговая политика, налоговые льготы, амортизационные отчисления; регулирование цен и ценообразования; кредитная политика, льготное кредитование; финансовая политика (инвестиции из бюджета, субсидии, дотации); государственные ограничения (квоты, государственные заказы).

Тема 3. Формы общественной организации производства

Организация производства представляет собой систему мер и мероприятий, направленных на рациональное сочетание труда с вещественными элементами производства, орудиями и предметами труда. Эта система мероприятий, кроме того, направлена на оптимальное сочетание частных производственных процессов между собой в пространстве и

времени и на этой основе – на повышение эффективности производства. Различают формы общественной организации производства, которые исторически сложились на основе общего разделения труда: концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование.

Концентрация представляет собой процесс сосредоточения изготовления продукции во всё более крупных организациях. Уровень концентрации зависит, в первую очередь, от объема выпуска продукции, величины единичной мощности машин, агрегатов, аппаратов, технологических установок, количества однотипного оборудования, размеров и числа технологически однородных производств. Для измерения уровня концентрации используются показатели объема продукции, численности работников, а в отдельных отраслях – стоимости основных фондов.

Концентрация производства осуществляется в трех основных формах:

- 1) концентрация разнородных производств в организациях универсального типа;
- 2) концентрация производства однородной продукции в специализированных организациях;
- 3) концентрация на основе комбинирования взаимосвязанных производств в пределах одной организации.

В зависимости от того, на каком уровне и как происходит укрупнение производства, различают агрегатную, технологическую, заводскую и организационно-хозяйственную концентрацию.

Под **специализацией** понимается процесс сосредоточения выпуска определенных видов продукции в отдельных отраслях промышленности, в отдельных организациях и их подразделениях, т. е. это процесс производства однородной продукции или выполнения отдельных технологических операций.

Различают: технологическую, предметную и поддетальную специализацию.

Технологическая специализация – обособление организаций, цехов и участков в целях выполнения определенных операций или стадий производственного процесса (например, прядильные, ткацкие и отделочные фабрики в текстильной промышленности). *Предметная специализация* предполагает сосредоточение производства в организации (в цехе) полностью готовых видов продукции (например, мотоциклов, велосипедов, посуды, хлебопродуктов и др.). *Поддетальная специализация*, являясь разновидностью предметной, основана на производстве отдельных деталей и частей готовых видов продукции (моторов, подшипников и т. п.).

В практике деятельности организаций зачастую имеет место сочетание всех форм специализации: заготовительные цехи и участки построены по технологическому признаку, обрабатывающие – по детальному, сборочные – по предметному.

Для измерения уровня специализации организаций и их подразделений используются следующие показатели: удельный вес основной (профильной) продукции в общем объеме производства; число групп, видов и типов

изделий, выпускаемых организацией; доля специализированного оборудования в общем его парке; число наименований деталей, обрабатываемых на единице оборудования; число операций, выполняемых в расчете на единицу оборудования, и др.

Предпосылками повышения уровня специализации являются стандартизация, унификация и типизация процессов. Стандартизация устанавливает строго определенные нормы качества, формы и размеры деталей, узлов, готовой продукции. Она создает предпосылки для ограничения номенклатуры выпускаемой продукции и увеличения масштабов ее производства. Унификация предполагает сокращение существующего многообразия в типах конструкций, формах, размерах деталей, заготовок, узлов, применяемых материалов и выбор из них наиболее технологически и экономически целесообразных. Типизация процессов состоит в ограничении разнообразия применяемых производственных операций, разработке типовых процессов для групп технологически однородных деталей.

В условиях конкуренции в ряде случаев более предпочтительной для организаций является *диверсификация* производства, предполагающая разнообразие сфер деятельности за счет расширения номенклатуры выпускаемой продукции. Специализация на выпуске ограниченного ассортимента продукции, ориентированного на удовлетворение четко определенных потребностей рынка, свойственна относительно небольшим по размерам организациям.

Кооперирование предполагает длительные производственные связи организаций, цехов, участков, совместно участвующих в производстве продукции. В его основе лежат поддетальная и технологическая формы специализации. Внутривзаводское кооперирование проявляется в передаче полуфабрикатов из одних цехов в другие, в обслуживании основных подразделений вспомогательными. Оно содействует более полной загрузке производственных мощностей и ликвидации «узких мест», обеспечивает улучшение результатов деятельности организаций в целом.

В соответствии с формами специализации в промышленности различают *3 формы кооперирования*:

– *предметное*, заключающееся в том, что ряд организаций поставляет разные изделия (электромоторы, генераторы, редукторы и др.) головным заводам, выпускающим машины и оборудование;

– *поддетальное* кооперирование, когда ряд специализированных организаций поставляет головному заводу узлы и детали (подшипники, втулки, поршневые кольца и т. д.);

– *технологическое*, или стадийное, кооперирование, выражающееся в поставках одними организациями полуфабрикатов головным заводам (пряжи – ткацким фабрикам; отливки – машиностроительным заводам).

С точки зрения отраслевой принадлежности и территориального расположения различают 4 вида кооперирования.

По отраслевому признаку кооперирование делится на:

- внутриотраслевое, когда кооперируются организации одной отрасли;
- межотраслевое – при кооперировании организаций разных отраслей.

По территориальному признаку кооперирование делится на:

- внутрирайонное – кооперируются организации, расположенные в одном экономическом (административном) районе, вне зависимости от отраслевой принадлежности;
- межрайонное – кооперируются организации в различных экономических (административных) районах.

К основным показателям, характеризующим уровень кооперирования, относятся: удельный вес деталей и полуфабрикатов, полученных по кооперированным поставкам, в общем объеме выпускаемой продукции; число организаций, кооперирующихся с данной организацией; удельный вес деталей и полуфабрикатов, поставляемых на сторону, и др.

Комбинирование представляет собой процесс соединения в одной организации нескольких специализированных производств, иногда разноотраслевых, но тесно связанных технологически между собой. Комбинирование возникает на определенной стадии развития специализации.

Комбинирование может иметь место:

- на базе сочетания последовательных стадий изготовления продукции (текстильные, металлургические и другие комбинаты) – *вертикальное комбинирование*;
- на основе комплексного использования сырья (организации нефтеперерабатывающей, химической промышленности) – *горизонтальное комбинирование*;
- при выделении в организации подразделений по переработке отходов – когда из одного вида сырья, последовательно перерабатывая его, получают основные полуфабрикаты или готовые изделия, а из образовавшихся отходов – побочные полуфабрикаты или готовые продукты (организации лесной, кожевенной и других отраслей промышленности) – *смешанное комбинирование*.

Показателями, характеризующими уровень комбинирования, являются количество и стоимость продуктов, получаемых из перерабатываемого на комбинате исходного сырья; удельный вес сырья и полуфабрикатов, перерабатываемых в последующий продукт на месте их получения (например, чугуна в сталь, стали в прокат); удельный вес побочной продукции в общем объеме продукции комбината и др.

Тема 4. Основные средства организации и эффективность их использования

Состав, структура и оценка основных средств

Имущество хозяйствующего субъекта – это ценности, имеющие стоимостную оценку, и состоящие на бухгалтерском балансе организации.

Все имущество организации подразделяется на:

- основные средства (основные фонды, основной капитал);
- нематериальные активы;
- оборотные средства (оборотный капитал).

Основные средства – отраженные в бухгалтерском балансе основные фонды организации в денежном выражении.

Основные фонды – долгосрочные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг.

В настоящее время в экономической литературе нет однозначного подхода в части терминологии. Как правило, когда говорят о натуральной форме, то чаще используется термин *основные фонды*, а если речь идет о стоимостном выражении, употребляется термин *основные средства*. В последнее время, с переходом к принятым в международной практике терминам достаточно часто используется понятие *основной капитал*, отображающее один из видов имущества организации. Подчеркивая значение основных средств как имущества организации, способного приносить прибыль говорят об активах организации. Одним из видов *долгосрочных активов* являются основные средства.

Основные средства представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного времени, постепенно перенося свою стоимость на создаваемые продукты и услуги, как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере.

В экономике используются несколько признаков классификации основных средств (табл. 4.1).

Таблица 4.1 Классификация основных средств

Признак классификации	Основные средства
Функциональное назначение	Производственные Непроизводственные
Вещественно-натуральный состав	1. Здания (корпуса цехов, складские помещения, производственные лаборатории и т. п.); 2. Сооружения (инженерно-строительные объекты, создающие условия для осуществления процесса производства: эстакады, автомобильные дороги, туннели); 3. Внутрихозяйственные дороги; 4. Передаточные устройства (электросети, теплосети, газовые сети); 5. Машины и оборудование, в том числе: 5.1. Силовые машины и оборудование (генераторы, турбины, электродвигатели, паровые машины и т.п.). 5.2. Рабочие машины и оборудование (металлорежущие станки, прессы, электропечи и т.п.). 5.3. Измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование. 5.4. Вычислительная техника. 5.5. Автоматические машины, оборудование и линии (автоматические поточные линии, станки-автоматы).

Признак классификации	Основные средства
	5.6 Прочие машины и оборудование. 6. Транспортные средства (вагоны, автомобили, кары, тележки); 7. Инструмент (режущий, давящий, приспособления для крепления, монтажа), кроме специального инструмента; 8. Производственный инвентарь и принадлежности (стеллажи, рабочие столы и т.п.) и хозяйственный инвентарь; 9. Рабочий, продуктивный и племенной скот; 10. Многолетние насаждения; 11. Прочие основные средства (библиотечные фонды, музейные ценности и т.п.)
Степень воздействия на предмет труда	Активные Пассивные
Использование	Действующие – находящиеся в эксплуатации Бездействующие – находящиеся в запасе (консервации) и др.
Участие в процессе производства	Наличные: - установленные - не установленные Установленные: - предназначенные к работе - фактически работающие - резервные - находящиеся в плановом простое
Принадлежность	Собственные Привлеченные
Участие в предпринимательской деятельности	Используемые в предпринимательской деятельности Не используемые в предпринимательской деятельности
Возрастной состав	До 5 лет От 5 до 10 лет От 10 до 15 лет От 15 до 20 лет Свыше 20 лет
Отраслевой признак	Основные фонды промышленности Основные фонды строительства Основные фонды транспорта и т. д.

По функциональному назначению основные средства делятся на производственные и непроизводственные:

– *производственные основные средства* многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натурально-вещественную форму (здания и сооружения производственного назначения, передаточные устройства, станки, машины, оборудование, транспортные средства, средства вычислительной техники, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и др.). Они находятся в производственных (цехах, участках) и функциональных (отделах, службах) подразделениях организаций и закреплены за ними;

– *непроизводственные основные средства* не участвуют в процессе производства и не переносят своей стоимости на готовый продукт, они предназначены для удовлетворения бытовых и культурных потребностей

людей (жилые дома, детские и спортивные учреждения и другие объекты жилищно-коммунальной и социально-культурной сферы).

В то же время ни в одном нормативном документе не содержится конкретного разделения объектов основных средств на объекты производственного и непроизводственного назначения, так как один и тот же объект для разных организаций может быть отнесен как к одной группе, так и к другой. Например, медицинское оборудование для металлургической компании выполняет непроизводственные функции в отличие от коммерческого медицинского учреждения.

По степени воздействия на предмет труда в составе производственных основных средств выделяют их *активную часть*, непосредственно участвующую в производственной деятельности: машины, оборудование, транспортные средства, участие которых в производственном процессе может быть измерено количеством часов работы, объемом работ; и *пассивную часть*, создающую условия, необходимые для осуществления этой деятельности: здания, сооружения, участие которых в производственной деятельности невозможно измерить в каких-либо показателях.

По степени использования основные средства подразделяются на находящиеся в: эксплуатации; запасе (резерве); стадии достройки; дооборудования; реконструкции и частичной ликвидации; на консервации. Различают действующие основные средства (находящиеся в эксплуатации) и бездействующие основные средства, к которым относятся остальные вышеуказанные группы.

К основным средствам в эксплуатации относятся все числящиеся на балансе организации, действующие основные средства, в том числе временно не используемые, сданные в аренду по договору аренды.

К основным средствам в запасе (резерве) относятся оборудование и транспортные средства, приобретенные для этой цели, а также бывшие в эксплуатации, но временно выбывшие из эксплуатации.

На консервацию переводятся, как правило, основные средства, находящиеся в определенном комплексе, объекты, имеющие законченный цикл производства, на срок более трех месяцев. Перевод объектов основных средств на консервацию осуществляется по решению руководителя организации.

По принадлежности различают основные средства *собственные*, т.е. принадлежащие данной организации по праву собственности и *привлеченные* – объекты основных средств, полученные организацией в аренду (взятые в лизинг) за определенную плату.

Бухгалтерский учет основных средств зависит от того, кому принадлежит право собственности на объект. Организация учитывает на балансе основные средства, находящиеся в ее собственности, полученные на праве хозяйственного владения и оперативного управления. Арендные средства получают от других организаций во временное пользование за плату.

Большое значение для эффективности функционирования оборудования имеет *их возрастной состав*. Высокие темпы научно-технического прогресса предъявляют повышенные требования к новизне оборудования, основных средств: как правило, каждые 5 лет не обходим капитальный ремонт, каждые 10 лет – модернизация. Эксплуатация активной части основных средств свыше 20 лет экономически неэффективна, так как производительность их относительно низкая, а затраты на поддержание в рабочем состоянии с возрастом постоянно растут.

Структура основных средств. Для анализа качественного состояния основных средств в организации необходимо знать их структуру.

Процентное соотношение стоимости отдельных групп основных средств в их общей стоимости называют *структурой основных средств*. Она позволяет получить информацию о важнейших качественных изменениях, происходящих в экономическом потенциале организации.

Структура основных средств зависит от факторов: научно-технический прогресс; отраслевые особенности, уровень специализации, кооперации и концентрации производства; географическое расположение организации и др.

Различают производственную (видовую), технологическую, отраслевую и возрастную структуру основных средств.

Под *производственной* структурой понимается соотношение активной и пассивной частей основных средств.

Технологическая структура представляет собой соотношение стоимостей различных видов основных средств в их общей стоимости.

Отраслевая структура – соотношение стоимостей основных средств различных отраслей промышленности в их общей стоимости.

Возрастная структура основных производственных фондов характеризует их распределение по возрастным группам (до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет; свыше 20 лет). Средний возраст оборудования рассчитывается как средневзвешенная величина. Такой расчет может быть осуществлен как в целом по организации, так и по отдельным группам машин и оборудования.

Оценка основных средств. Для планирования воспроизводства основных средств, определения размеров амортизационных отчислений, анализа эффективности их использования большое значение имеет правильный учет и достоверная оценка стоимости основных средств.

Основные средства могут поступать в организации:

- в результате произведенных капитальных вложений при сооружении, строительстве, изготовлении объектов основных средств хозяйственным способом, а также при их приобретении за плату у юридических и физических лиц;
- в качестве вклада в уставный фонд;
- безвозмездно (в том числе в результате благотворительной помощи);
- в обмен на другое имущество;
- в иных случаях, установленных законодательством.

Каждому поступившему объекту основных средств присваивается инвентарный номер, который наносится на сам объект (устойчивой краской, путём прикрепления металлического жетона с номером и т.п.) и в дальнейшем проставляется во всех документах, которыми оформляется движение объекта, а также в инвентарной карточке и инвентарных списках.

Учет и оценка основных средств осуществляются в натуральной и денежной формах.

Натуральная форма учета основных средств необходима для определения их технического состояния, производственной мощности организации, степени использования оборудования, организации производственного процесса, определении технического состояния средств труда и их качественной характеристики, а также при разработке межотраслевых и плановых балансов основных средств и оборудования. Этот вид учета основан на паспортных данных основных средств, которые фиксируют время приобретения или постройки, содержат технические характеристики.

Важным условием правильной организации учета основных средств является также единый принцип их стоимостной оценки. Денежная (или стоимостная) оценка основных средств необходима для определения их общего объема, динамики, структуры, величины стоимости, переносимой на готовую продукцию, а также для расчетов экономической эффективности капитальных вложений.

Базовыми видами оценок основных средств являются: первоначальная, восстановительная (переоцененная), остаточная и ликвидационная стоимость.

Первоначальная стоимость – стоимость, по которой актив принимается к бухгалтерскому учету в качестве основного средства. Основные средства учитываются по первоначальной стоимости, состоящей из фактических затрат на их приобретение, возведение (сооружение) и изготовление, доставку и монтаж.

Восстановительная (переоцененная) стоимость – это затраты на воспроизводство основных средств в современных условиях. Она устанавливается, как правило, во время переоценки основных средств.

Для определения восстановительной стоимости производится их периодическая переоценка на начало каждого года. За базисную оценку принимается первоначальная их стоимость. Пересчет ее производится с помощью специальных коэффициентов, характеризующих уровень изменения (как правило – это их рост) цен и расценок на создание основных средств. Эта стоимость также корректируется в последующем периоде в связи с модернизацией, реконструкцией и износом.

Переоценка основных средств – приведение стоимости имущества, отраженной в бухгалтерском учете, к сумме денежных средств, которая должна была бы быть уплачена организацией на дату проведения переоценки в случае замены данного имущества в целях его воспроизводства у организации.

Целью переоценки основных средств является приведение их балансовой стоимости в соответствие со складывающимся уровнем цен. Переоценка позволяет получить объективные данные об основных средствах, их общем объеме, отраслевой структуре, территориальном разделении и техническом состоянии.

Остаточная стоимость – разница между полной первоначальной или полной восстановительной (переоцененной) стоимостью и начисленным износом, т.е. это денежное выражение стоимости средств труда, не перенесенной на изготавливаемую продукцию на определенную дату. Остаточная стоимость позволяет судить о степени изношенности средств труда, планировать их обновление и ремонт.

Ликвидационная стоимость – это сумма денежных средств, которую организация ожидает получить за объект в конце срока его полезного использования. Ликвидационная стоимость определяется как разница между стоимостью металлолома, доходов от утилизации основных средств и расходов на демонтаж, разборку, транспортировку, платы за переработку.

Кроме того, на практике используются следующие виды стоимости основных средств:

Среднегодовая стоимость основных средств – позволяет рассчитать стоимость за период (год):

$$\Phi_{\text{ср.г.}} = \Phi_{\text{н.г.}} + \frac{\Phi_{\text{вв}} \times T_1}{12} - \frac{\Phi_{\text{выб}} \times (12 - T_2)}{12}$$

где: $\Phi_{\text{ср.г.}}$ – среднегодовая стоимость основных средств, руб.;

$\Phi_{\text{н.г.}}$ – стоимость основных средств на начало года, руб.;

$\Phi_{\text{вв}}$ – стоимость введенных основных средств, руб.;

T_1 – количество полных месяцев, отработанных введенными основными средствами;

$\Phi_{\text{выб}}$ – стоимость выбывших основных средств, руб.;

T_2 – количество полных месяцев, отработанных выбывшими основными средствами.

Текущая рыночная стоимость – наиболее вероятная цена продажи объектов основных средств с учетом их реального состояния, соотношения спроса и предложения.

Амортизируемая стоимость – это стоимость основных средств, от величины которой рассчитываются амортизационные отчисления.

Балансовая стоимость – это стоимость основных средств, которая представлена в балансе организации.

Правильная и обоснованная стоимостная оценка имеет большое практическое значение, потому что:

– она существенным образом воздействует на сумму затрат при производстве продукции и уровень цены на нее;

- эта оценка служит основой расчета при реализации, аренде основных средств;

- она во многом определяет рассчитываемый уровень эффективности использования основных средств, внедрения новой техники и производства в целом.

Износ и обновление основных средств

Износ основных средств. Износ характеризует процесс старения действующих основных средств как в физическом, так и в экономическом отношении.

Износ основных средств – частичная или полная утрата ими потребительских свойств и стоимости, как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии.

Износ основных средств определяется за полный календарный год (независимо от того, в каком месяце отчетного года они приобретены или построены) в соответствии с установленными нормами.

Различают физический и моральный износ основных средств.

Физический износ – это изменение механических, физических, химических и других свойств материальных объектов под воздействием процессов труда, сил природы и других факторов. В экономическом отношении физический износ представляет собой утрату первоначальной потребительной стоимости вследствие снашивания, ветхости и устаревания.

Для определения физического износа основных средств применяют два метода расчета:

- по объему работ – основан на сопоставимости фактических и нормативных сроков службы или объемов работ. Коэффициент физического износа (И) можно установить лишь по тем объектам, которые обладают определенной производительностью (машины, станки). Этот коэффициент можно определить по формуле:

$$И = (Тф * Пф) / (Тн * Пн),$$

где: Тф – число лет, фактически отработанных машиной;

Пф – средний объем продукции, фактически выработанной за год, натур. ед.;

Тн – нормативный срок службы, лет;

Пн – годовая производственная мощность (или нормативная производительность) оборудования, натур. ед.

- по сроку службы – основан на данных о техническом состоянии средств труда, устанавливаемых в процессе обследования. Коэффициент физического износа можно применить ко всем видам основных средств. Тогда коэффициент физического износа (И) определяется по формуле:

$$И = Тф / Тн,$$

Моральный износ проявляется в том, что еще пригодные по своему материальному (физическому) состоянию основные средства становятся экономически невыгодными по сравнению с новыми, более эффективными основными средствами того же назначения.

Существуют две формы морального износа.

Моральный износ первого вида – уменьшение стоимости машин или оборудования вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях. В этом случае относительная величина морального износа рассчитывается по формуле:

$$И_1 = (\Phi_{п} - \Phi_{в}) / \Phi_{п},$$

где: $\Phi_{п}$ – первоначальная стоимость основных средств, руб.;

$\Phi_{в}$ – соответственно восстановительная стоимость основных средств, руб.

Моральный износ второго вида обусловлен созданием и внедрением в производство более производительных и экономичных видов машин и оборудования. Моральный износ второго вида может быть частичным и полным, а также иметь скрытую форму. Он определяется по формуле:

$$V_y = (V_c * P_y) / P_c,$$

где: V_y и V_c – восстановительная стоимость устаревшей и современной машин, руб.;

P_y и P_c – производительность (или производственная мощность) устаревшей и современной машин соответственно, натур. ед.

$$И_2 = \frac{P_n - P_c}{P_n} * 100\%,$$

где $И_2$ – моральный износ второй формы, %;

P_n , P_c – производительность новых и морально устаревших основных средств.

Частичный моральный износ – это частичная потеря потребительной стоимости и стоимости машины. Постоянно увеличивающиеся его размеры могут послужить причиной использования этой машины на других операциях, где она будет еще достаточно эффективной. *Полный моральный износ* представляет собой полное обесценение машины, при котором ее дальнейшее использование является убыточным. *Скрытая форма* морального износа подразумевает угрозу обесценения машины вследствие того, что утверждено задание на разработку новой, более производительной и экономичной техники.

Обновление основных средств. Основные средства в процессе их эксплуатации изнашиваются физически и морально. Это главный фактор необходимости их обновления.

Для развития производства продукции и услуг требуется замена изношенных основных средств. Несвоевременная замена морально устаревших основных средств приводит к тому, что на них производится более дорогая и худшего качества продукция по сравнению с изготавливаемой на более совершенных машинах и оборудовании, что недопустимо в условиях рыночной конкуренции.

Воспроизводство основных средств – это непрерывный процесс их обновления. Основная цель воспроизводства – обеспечение организаций основными средствами в их количественном и качественном составе, а также поддержание их в рабочем состоянии.

В процессе воспроизводства основных средств решаются следующие задачи:

- 1) возмещение выбывающих основных средств;
- 2) увеличение массы основных средств с целью расширения объема производства;
- 3) совершенствование видовой, технологической и возрастной структуры основных средств, т.е. повышение технического уровня производства.

Существуют различные формы простого и расширенного воспроизводства основных средств.

Формы простого воспроизводства – ремонт, модернизация оборудования и замена физически изношенных и технически устаревших средств труда.

Формы расширенного воспроизводства основных средств:

- техническое перевооружение (на качественно новом уровне) действующей организации;
- реконструкция и расширение;
- новое строительство.

По объему сложности различают следующие виды ремонтов.

Текущий ремонт производится в процессе функционирования основных средств без длительного перерыва процесса производства. Замена отдельных деталей, узлов.

Капитальный ремонт связан с поной разборкой машины, заменой всех изношенных деталей и узлов. Осуществляется в соответствии с графиками планово-предупредительных ремонтов. Оборудование после капитального ремонта должно полностью соответствовать своим техническим характеристикам.

Восстановительный ремонт – это особый вид ремонта, вызванный различными обстоятельствами: стихийными бедствиями, военными разрушениями, длительным бездействием основных средств.

Затраты на все виды ремонтов осуществляются за счет ремонтного фонда. Ремонтный фонд образуется за счет отчислений, определяемых исходя из балансовой стоимости основных средств и утвержденных организацией нормативов отчислений, если организация не создает

ремонтный фонд, то расходы на проведение ремонта включаются в постоянные издержки.

Модернизация оборудования – это совершенствование его с целью предотвращения технико-экономического старения и повышения технико-эксплуатационных параметров до уровня современных требований производства. Она осуществляется за счет средств развития производства из прибыли организации.

По степени обновления различают частичную и комплексную модернизацию. По способам и задачам проведения различают модернизацию: *типовую* (массовые однотипные изменения в серийных конструкциях) и *целевую* (усовершенствования, связанные с потребностями конкретного производства).

Условная экономия или дополнительная прибыль от проведения модернизации:

$$DC = DP = (C1 - C2) * V2,$$

где DC – снижение себестоимости продукции;

DP – дополнительная прибыль;

C1, C2 – себестоимость продукции до и после модернизации;

V2 – объем выпуска продукции после модернизации.

Аренда и лизинг, как форма обновления основных средств.

В случае отсутствия собственных финансовых ресурсов для осуществления обновления основных средств организация может воспользоваться такими формами полного обновления основных средств как аренда и лизинг.

Аренда – основанное на договоре срочное возмездное владение и пользование имуществом, необходимым арендатору для самостоятельного осуществления хозяйственной и иной деятельности, допускается во всех видах экономической деятельности и может применяться в отношении имущества всех форм и видов собственности.

Арендаторами могут быть юридические и физические лица, совместные предприятия, международные объединения и организации с участием белорусских и иностранных юридических лиц, а также иностранные государства, международные организации.

Основным документом, регламентирующим отношения арендодателя с арендатором, является *договор аренды*. Договор аренды заключается на началах добровольности и полного равноправия сторон.

Лизинг – долгосрочная аренда машин и оборудования, транспортных средств, вычислительной техники, зданий, сооружений и др. движимого и недвижимого имущества, при которой одно юридическое лицо (лизингодатель) по предложению другой стороны (лизингополучателя) вступает в соглашение с третьей стороной (продавцом) и, в случае необходимости, с четвертой стороной (кредитором) чтобы приобрести в собственность за собственные или заемные средства объект лизинга у

продавца для лизингополучателя на срок и за плату во временное владение и пользование с правом или без права выкупа. Лизингополучатель обязуется уплатить за это лизингодателю лизинговые платежи.

Виды лизинга: финансовый; оперативный; прямой и возвратный; импортный; международный (межгосударственный).

Лизинговые отношения сходны с отношениями аренды, в то же время между ними существуют определенные различия:

- лизинговые отношения не охватываются только договором лизинга, а включают в себя несколько видов договоров: договор поручения, согласно которому лизингодатель осуществляет закупку предмета лизинга для лизингополучателя; договор купли-продажи; непосредственно сам договор лизинга; кредитный договор между лизингодателем и кредитным учреждением, потому что лизинговые компании для покупки объекта лизинга используют, как правило, заемные средства; договор страхования объекта лизинга либо рисков, связанных с заключением договора;

- объект лизинга должен специально приобретаться для сдачи в лизинг (для объектов обычной аренды такое требования не обязательно);

- в лизинговых отношениях участвуют как минимум три стороны: лизингодатель, лизингополучатель, продавец объекта лизинга (в аренде – арендодатель и арендополучатель);

- объектом лизинга могут быть любые не потребляемые вещи, используемые в предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных ресурсов (ст. 637 ГК);

- при лизинге существует возможность гибкой системы платежей, так как стороны сами определяют их порядок.

Сущность амортизации. Способы начисления амортизации

Амортизация – процесс постепенного переноса основными средствами своей стоимости по мере их физического и морального износа на стоимость выпускаемой продукции с целью накопления денежных средств для последующего возмещения изношенных основных средств (с целью их простого воспроизводства).

Амортизация как экономическая категория выполняет следующие функции:

- денежного возмещения износа основных фондов;
- инвестирования на простое и расширенное воспроизводство;
- формирования издержек на производство и реализацию продукции;
- определения налогооблагаемой прибыли;
- экономического обоснования инвестиций;
- предотвращения чрезмерного морального и физического износа основных фондов;
- развития и ускорения темпов НТП и др.

Денежным выражением размера амортизации являются *амортизационные отчисления*, которые включаются в себестоимость готовой продукции. Амортизация в денежной форме выражает износ

основных фондов и начисляется на издержки производства (себестоимость) на основе амортизационных норм.

Норма амортизации – это размер годовых амортизационных отчислений, выраженный в процентах от полной первоначальной стоимости ОПФ.

Таким образом, норма амортизации — доля (в процентах) стоимости объекта, подлежащая включению в издержки производства и обращения с установленной периодичностью на протяжении *срока полезного использования или нормативного срока службы*.

Объектами начисления амортизации (амортизируемым имуществом) являются основные средства организаций, как используемые, так и не используемые в предпринимательской деятельности.

Срок службы – период, в течение которого объекты основных средств сохраняют свои потребительские свойства.

Нормативный срок службы – установленный нормативными правовыми актами или комиссией организации прогнозируемый период безаварийного функционирования отдельных объектов основных средств.

Нормативные сроки службы устанавливаются для всех амортизируемых средств как используемых, так и не используемых в предпринимательской деятельности, а также по объектам, потеря стоимости которых отражается раз в году справочно за балансом.

Срок полезного использования – период времени, на протяжении которого организация предполагает использовать актив, или количество единиц, которое организация ожидает получить от использования актива за этот период.

Срок полезного использования устанавливается только для объектов основных средств, используемых в предпринимательской деятельности.

Норму амортизации на полное восстановление, рассчитывают по выражению:

$$H_a = \frac{\Phi_n + Z_k + Z_m - \Phi_l}{\Phi_n \cdot T_f} \cdot 100\% ,$$

где Φ_n – первоначальная стоимость оборудования, руб.;

Z_k – затраты на капитальный ремонт, руб.;

Z_m – затраты на модернизацию оборудования, руб.;

Φ_l – ликвидационная стоимость основных фондов, руб.;

T_f – фактического времени работы машин и оборудования.

Норма амортизации по годам амортизационного периода может быть рассчитана следующим образом:

$$H_a = (1/T_n) \cdot 100\% ,$$

где H_a – норма амортизации;

T_n – нормативный срок службы.

Амортизация начисляется ежемесячно исходя из рассчитанных организацией годовых норм амортизационных отчислений и амортизируемой стоимости объектов основных средств по объектам основных средств до полного перенесения стоимости объекта или его выбытия.

Амортизируемая стоимость – стоимость, по которой объекты основных средств числятся в бухгалтерском учете за вычетом ликвидационной стоимости. В случае, если ликвидационная стоимость объекта равна нулю, амортизируемая стоимость равна первоначальной, а после проведения переоценки объекта основных средств – переоцененной стоимости.

Способы начисления амортизации. Организация самостоятельно определяет способы и методы начисления амортизации, в том числе по объектам одного наименования. В практике начисления амортизации применяются следующие способы: линейный, нелинейный и производительный.

Линейный способ начисления амортизации представляет собой равномерное (по годам) распределение амортизируемой стоимости в течение нормативного срока службы или срока полезного использования. При линейном способе годовая сумма амортизационных отчислений определяется путем умножения амортизируемой стоимости на принятую годовую норму амортизационных отчислений:

$$A = \frac{\Phi_A \times H_A}{100\%},$$

где Φ_A – амортизируемая стоимость оборудования, руб.;

A – начисленная сумма амортизации, руб.;

H_A – норма амортизации.

Достоинствами этого способа является: равномерность поступлений в амортизационный фонд; стабильность и пропорциональность отнесения амортизации на себестоимость продукции; простота и точность расчетов.

К недостаткам следует отнести: заведомо фиксированная величина амортизационного периода; недостаточное стимулирующее воздействие на повышение эффективности использования основных средств; возможность неполного переноса стоимости основных средств на продукцию, т.н. недоамортизация из-за морального износа оборудования.

Нелинейный способ заключается в неравномерном (по годам) начислении организацией амортизации в течение срока полезного использования. Существует несколько методов расчета амортизации при данном способе: метод суммы чисел лет, метод уменьшаемого остатка.

При **методе суммы чисел лет (кумулятивном)** основная доля амортизационных отчислений приходится на первые годы службы техники. В этот период машины, оборудование и другие активные элементы основных

производственных фондов имеют наиболее высокие эксплуатационные возможности, которые в процессе их использования снижаются.

Постепенная утрата потребительских свойств оборудования экономически оправдывает ускоренный метод амортизации, когда в первые годы эксплуатации списывается большая часть его стоимости, т.е. в период обеспечения максимальной отдачи технико-производственных возможностей по сравнению с более поздним возрастным периодом.

В этом случае срок службы оборудования рассчитывается в условных (приведенных) годах по сумме числа лет амортизационного периода, который может быть определен по формуле:

$$T_{\text{усл}} = T_n(T_n + 1)/2 = \sum_{i=1}^{T_n} T_i,$$

где $T_{\text{усл}}$ – срок службы оборудования;

T_n – нормативный срок службы или амортизационный период;

T_i – порядковый год срока службы ($i = 1, 2, 3, \dots, T_n$).

Применение метода суммы чисел лет предполагает определение годовой суммы амортизационных отчислений исходя из амортизируемой стоимости объектов основных средств и отношения, в числителе которого — число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта (условный срок службы).

$$A = \Phi_a \cdot \frac{T_{\text{ост}}}{T(T + 1)/2},$$

где Φ_a – амортизируемая стоимость оборудования, руб.;

A – начисленная сумма амортизации, руб.;

$T_{\text{ост}}$ – количество лет, оставшихся до окончания срока полезного использования (включая год, за который начисляется амортизация);

T – срок полезного использования.

Достоинства метода: хорош в отраслях с высокими темпами морального износа, обеспечивает полное возмещение стоимости основных средств.

Недостатки: резко возрастает себестоимость продукции.

При **методе уменьшаемого остатка (убывающей стоимости)** годовая сумма начисленной амортизации рассчитывается исходя из определяемой на начало отчетного года недоамортизированной стоимости (разности амортизируемой стоимости и суммы начисленной до начала отчетного года амортизации) и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта и коэффициента ускорения (до 2,5 раза), принятого организацией. Т.е. метод предполагает, что норма амортизации по годам

остается неизменной, а стоимость основных средств оценивается по остаточной стоимости (в Республике Беларусь коэффициент ускорения может приниматься от 1 до 2,5). При этом методе годовые амортизационные отчисления рассчитываются по формуле:

$$A = \Phi_{\text{ост.}} \cdot \frac{k \cdot N_a}{100},$$

где $\Phi_{\text{ост.}}$ – остаточная стоимость оборудования, руб.;

A – начисленная сумма амортизации, руб.;

N_a – норма амортизации, исчисленная линейным способом;

k – коэффициент ускорения.

$$\Phi_{\text{ост.}} = \Phi_a \cdot (1 - N_a T) \text{ или } \Phi_{\text{ост.}} = \Phi_a - \text{Износ},$$

где N_a – норма амортизации;

T – срок службы оборудования;

Φ_a – амортизируемая стоимость оборудования, руб.

Достоинства: метод позволяет списать максимальную амортизационную стоимость в первые же годы работы актива. Таким образом, организация имеет возможность наиболее эффективно возмещать затраты по приобретению объекта основных средств.

Недостатки: в первые годы увеличивается себестоимость продукции; метод не гарантирует полного списания стоимости оборудования; из-за ежегодного снижения размера исчисляемого износа амортизация растягивается на много лет.

Срок полезной службы основных средств может быть измерен не только временными показателями, но и другими количественными показателями, такими, как количество единиц произведенной продукции или пробег, если речь идет об автомобиле. **Производительный способ** начисления амортизации объекта основных средств заключается в начислении организацией амортизации исходя из амортизируемой стоимости объекта и отношения натуральных показателей объема продукции (работ, услуг), выпущенной (выполненных) в текущем периоде, к ресурсу объекта. Таким образом, начисление амортизации производится на основе натурального показателя объема продукции. Амортизационные отчисления рассчитываются по формуле:

$$A_t = \Phi_A \times \frac{q_t}{Q},$$

где q_t – объем продукции (работ, услуг), выпущенный при помощи данного объекта в t -ом году, ед.;

Q – объем продукции, планируемый к выпуску на данном объекте за весь срок полезного использования объекта, ед.

Данный способ применяется там, где износ основных средств напрямую связан с частотой их использования. Чаще всего списание стоимости пропорционально объему продукции используется для расчета амортизации при добыче природного сырья.

Достоинством является то, что в условиях неустойчивой конъюнктуры и проблем со сбытом, колебаний объемов производства применение данного способа оптимизирует формирование себестоимости выпускаемой продукции.

Недостатки: в отличие от способов начисления амортизации, связанных с фактором времени, при применении производительного способа рассчитанная сумма амортизации зависит только от объемных натуральных показателей. Сумма амортизации, начисленная на основе этого способа, в наибольшей степени приближается к стоимостному выражению фактической потери стоимости – физической потере стоимости объекта основных средств.

Показатели оценки эффективности использования основных средств

Показатели оценки движения основных средств

Анализ эффективности использования основных средств следует начинать с анализа динамики и структуры основных средств, изучения их движения и технического состояния и определения обеспеченности ими организации (табл. 4.2).

Таблица 4.2 Показатели оценки движения основных средств

Показатели	Формула для расчета	Обозначения
Коэффициент ввода (обновления) основных средств ($K_{обн}$)	$K_{обн} = \Phi_{вв} / \Phi_{кз}$	$\Phi_{вв}$ – стоимость введенных основных средств, руб.; $\Phi_{кз}$ – стоимость основных средств на конец года, руб.
Коэффициент выбытия основных средств ($K_{выб.}$)	$K_{выб.} = \Phi_{выб} / \Phi_{нг}$	$\Phi_{выб.}$ – стоимость выбывших основных средств, руб.; $\Phi_{нг}$ – стоимость основных средств на начало года, руб.
Коэффициент прироста основных средств ($K_{пр}$)	$K_{пр} = (\Phi_{вв} - \Phi_{выб.}) / \Phi_{кз}$	$\Phi_{кз}$ – стоимость основных средств на конец года, руб., т.е. $\Phi_{кз} = \Phi_{нг} + (\Phi_{вв} - \Phi_{выб.})$
Удельный вес активной части основных средств ($\alpha\Phi_{акт}$)	$\alpha\Phi_{акт} = \Phi_{акт} / \Phi$	$\Phi_{акт}$ – активная часть основных средств, руб.; Φ – суммарная стоимость основных средств, руб.

- коэффициент износа основных средств $k_{изн} = \frac{(\Phi_{перв} - \Phi_{ост})}{\Phi_{перв}}$,

- коэффициент технической годности основных средств $k_{\text{годн}} = \frac{\Phi_{\text{ост}}}{\Phi_{\text{перв}}}$,

где $\Phi_{\text{вв}}$, $\Phi_{\text{выб}}$ – соответственно стоимость введенных и выбывших на отчетный период основных средств, руб.;

$\Phi_{\text{кг}}$ – полная восстановительная стоимость всех основных средств на конец отчетного периода, руб.;

$\Phi_{\text{перв}}$, $\Phi_{\text{ост}}$ – соответственно первоначальная и остаточная стоимость основных средств, руб.

Для характеристики возрастного состава и морального износа основные производственные фонды группируются по продолжительности эксплуатации (до 5 лет, 5–10, 10–20 и более 20 лет), рассчитывается средний возраст оборудования.

*Для оценки эффективности использования основных средств рассчитывается система показателей, включающая **общие и частные показатели**.*

Общие показатели характеризуют уровень использования всей совокупности основных производственных фондов в целом, а частные показатели – отдельных элементов (парка строительных машин, транспортных средств и т.д.).

Общие показатели оценки эффективности использования основных средств

Показатель **фондоотдачи** (Φ_o) отражает эффективность использования основных средств и определяется как отношение объема продукции к среднегодовой стоимости основных средств. *Фондоотдача* – показатель выпуска продукции на 1 руб. стоимости основных средств:

$$\Phi_o = \frac{Q}{\bar{\Phi}_{\text{ср}}},$$

где Q – объем произведенной продукции, руб.;

$\bar{\Phi}_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных средств, руб.

Среднегодовая стоимость основных средств определяется по каждой организации исходя из динамики движения основных средств. В течение года одни средства выбывают, другие поступают:

$$\bar{\Phi}_{\text{ср}} = \Phi_{\text{н.г.}} + \frac{\Phi_{\text{пост}} \times T_{\text{пост}} - \Phi_{\text{выб}} \times T_{\text{выб}}}{12},$$

где: $\bar{\Phi}_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных средств, руб.;

$\Phi_{\text{н.г.}}$ – стоимость основных средств на начало года, руб.;

$\Phi_{\text{пост.}}$ – стоимость поступивших (принятых на баланс) в течение года основных средств, руб.;

$\Phi_{\text{выб.}}$ – стоимость выбывших (снятых с баланса) в течение года основных средств, руб.;

$T_{пост.}$ – число месяцев работы поступивших основных средств (от месяца, следующего за поступления до конца года);

$T_{выб.}$ – число месяцев, в которых выбывшие основные средства не работали (от месяца, следующего за месяцем списания до конца года).

Дополняющим показателем является **фондоёмкость** (Φ_e) (величина, обратная фондоотдаче) – величина основных средств в стоимостном выражении, приходящаяся на каждый рубль выпускаемой продукции:

$$\Phi_e = \frac{\bar{\Phi}_{cp}}{Q}.$$

Показатель фондоёмкости используется главным образом для планирования потребности в основных средствах и капитальных вложениях при перспективном планировании или разработке новых проектов, но только в случае расширения производства за счет уже выпускающейся продукции по налаженной технологии.

Фондовооруженность труда ($\Phi_{тр}$) характеризует уровень обеспеченности производственного персонала средствами производства и может являться косвенным признаком роста производительности труда. Фондовооруженность рассчитывается отношением среднегодовой стоимости основных средств к среднесписочной численности рабочих. ($\Phi_{тр}$) – величина основных средств, приходящаяся на одного рабочего:

$$\Phi_{тр} = \frac{\bar{\Phi}_{cp}}{Ч},$$

где $\bar{\Phi}_{cp}$ – среднегодовая стоимость основных средств, руб.;

Ч – среднесписочная численность рабочих за период, чел.

Зависимость между показателями фондоотдачи и фондовооруженности труда определяется, в свою очередь, зависимостью между ростом объема производства и ростом стоимости основных средств. Если объем производства опережает рост стоимости основных средств, то фондоотдача растет, а фондовооруженность или не растет, или растет в меньшей степени. И как следствие этого, рост производительности труда опережает рост фондовооруженности труда, и наоборот.

Механовооруженность труда ($M_{тр}$) – величина активной части производственных фондов, приходящаяся на одного рабочего:

$$M_{тр} = \frac{\bar{\Phi}_{сра}}{Ч},$$

где $\bar{\Phi}_{сра}$ – среднегодовая стоимость активной части основных производственных фондов, руб.

$$\bar{\Phi}_{ср} = \frac{\Phi_{нга} + \Phi_{кга}}{2},$$

где $\Phi_{нга}$ – стоимость активной части основных производственных фондов на начало периода, руб.;

$\Phi_{кга}$ – стоимость активной части основных производственных фондов на конец периода, руб.

Рентабельность основных фондов ($P_{оф}$) определяет эффективность (прибыльность) использования основных производственных фондов и показывает какую величину прибыли позволяют получить основные производственные фонды организации. Она рассчитывается как отношение прибыли (налогооблагаемой или чистой) к среднегодовой стоимости основных средств:

$$P_{оф} = \frac{\Pi}{\bar{\Phi}_{ср}} \times 100\%,$$

где Π – прибыль (налогооблагаемая или чистая), руб.

Частные показатели оценки эффективности использования основных средств

Уровень использования оборудования можно оценивать в двух аспектах: по времени – экстенсивное использование и по мощности (производительности) – интенсивное использование.

Коэффициент сменности ($K_{см}$) – отношение общего количества машино-смен, отработанных во всех сменах машинами или оборудованием данного вида к плановому фонду времени:

$$K_{см} = \frac{МС}{n \cdot D_{см} \cdot M},$$

где МС – фактическое число рабочего времени машины;

n – число рабочих дней;

$D_{см}$ – продолжительность смены;

M – среднесписочное число машин.

Коэффициент экстенсивного использования машин и оборудования ($K_{эк}$) определяет степень их использования во времени и представляет собой отношение фактического времени работы машин и оборудования к календарному (режимному, плановому) времени:

$$K_{эк} = \frac{T_{ф}}{T_{пл}},$$

где $T_{ф}$ – фактическое время работы машин и оборудования, ч;

$T_{пл}$ – календарное (режимное, плановое) времени работы машин и оборудования, ч.

Коэффициент интенсивного использования машин и оборудования ($K_{ин}$) характеризует их использование по мощности в единицу времени:

$$K_{ин} \frac{Pr_{ф}}{Pr_{пл}} \text{ или } K_{ин} \frac{Q}{Q_{max}},$$

где $Pr_{ф}$ – фактическая производительность;

$Pr_{пл}$ – плановая производительность;

Q – объем фактического выпуска продукции;

Q_{max} – максимально возможный выпуск.

Интенсивный путь развития означает увеличение объемов выпуска продукции (работ, услуг) в единицу времени, достигаемое за счет повышения производительности, совершенствования технологии, организации труда и управления производством. Экстенсивный путь развития заключается в увеличении времени эксплуатации техники (работа в многосменном режиме, в выходные и праздничные дни).

Интегральный коэффициент ($K_{инт.}$) характеризует использования машин и оборудования по времени и по мощности:

$$K_{инт.} = K_{ин} \cdot K_{эк}.$$

Более точной будет оценка, представляющая собой **интегральный показатель** использования всех групп основных средств. Но уровень использования производственных зданий, сооружений, передаточных устройств, инвентаря и инструмента непосредственно зависит от уровня использования оборудования или близок к нему.

Улучшения использования основных средств в организации можно достигнуть путем:

- освобождения организации от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдачи их в аренду;
- своевременного и качественного проведения планово-предупредительных и капитальных ремонтов;
- приобретения высококачественных основных средств;
- повышения уровня квалификации обслуживающего персонала;
- своевременного обновления, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- улучшения качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
- повышения уровня механизации и автоматизации производства;
- повышения уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;

– внедрения новой техники и прогрессивной технологии – малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей;

– совершенствования организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования и т.д.

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

Нематериальные активы организации

Нематериальные активы представляют совокупность не имеющего материально-вещественной формы оцениваемого имущества, сохраняющего свое содержание и используемого организацией в хозяйственной деятельности в течение длительного (более 12 месяцев) периода, обладающие способностью приносить доход и возможностью отчуждения.

Нематериальные активы, которые используются в деятельности организации, выступают в виде:

1. Объектов промышленной собственности.
2. Объектов авторского и смежных прав.
3. Объектов прав пользования природными ресурсами и имуществом.

Объекты промышленной собственности – это часть интеллектуальной собственности, которая представляет не только информационный компонент производимой продукции (работ, услуг) но и исключительное право юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности, что в совокупности обеспечивает организации получение прибыли.

К объектам промышленной собственности относятся: изобретения, научные открытия, «ноу-хау», рационализаторское предложение, полезная модель, промышленный образец, товарный знак (или знак обслуживания), фирменное наименование, типология интегральных микросхем (зафиксированное на материальном носителе пространственно-геометрическое расположение совокупности элементов интегральной микросхемы и связей между ними).

Объекты авторских и смежных прав включают перечень интеллектуальных продуктов, представленных произведениями науки, литературы, искусства. Их можно классифицировать на следующие группы:

- научные, научно-технические, учебные и другие произведения интеллектуального труда (литературные, художественные, музыкальные);
- произведения архитектуры, градостроительства, садово-паркового искусства;
- аудиовизуальные произведения и компьютерные программы, включая базы данных;
- объекты смежных прав (передачи организаций эфирного или кабельного вещания, постановки, фонограммы).

Объектами прав пользования природными ресурсами и имуществом являются: земля, лесные и водные ресурсы, материальное имущество

(движимое и недвижимое) и нематериальное имущество, в том числе лицензии на право использования другими физическими и юридическими лицами нематериальных активов и лицензий, выдаваемыми государственными органами на право осуществления какой-либо хозяйственной деятельности. К нематериальному имуществу относятся гудвилл (деловая репутация организации) и франшиза (франчайзинг).

Развитие деятельности по использованию новых идей, воплощенных в интеллектуальной собственности, поставило проблему экономического использования или коммерциализации нематериальных активов. Процесс коммерциализации можно свести к следующим стадиям:

1-я – классификация объектов нематериальных активов;

2-я – предварительная оценка стоимости нематериальных активов;

3-я – постановка на бухгалтерский учет и включение нематериальных активов в состав имущества организаций;

4-я – налаживание собственного производства и выход с продукцией на рынок и (или) передачу прав на объекты интеллектуальной собственности.

Главной целью коммерческого использования объектов нематериальных активов в экономическом обороте организации является получение прибыли.

Тема 5. Оборотные средства организации и эффективность их использования

Экономическая сущность, состав и структура оборотных средств организации

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

Характерной особенностью оборотных средств является высокая скорость их оборота. Функциональная роль оборотных средств в процессе производства в корне отличается от основных средств. Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства.

Оборотные средства представляют собой наиболее подвижную часть активов. Оборотные средства *непрерывно переходят из одной формы в другую, совершая кругооборот* и проходя следующие стадии: денежную, производственную и товарную.

1 стадия – организация приобретает необходимые сырье, материалы, топливо и т.д. На этой стадии денежные средства (Д) превращаются в производственные запасы (ПЗ) (предметы труда) и переходят из сферы обращения в сферу производства:

Д → ПЗ

2 стадия – приобретенные предметы труда ПЗ запускаются в производство (ПЗ→П) и распределяются по всем его фазам в виде незавершенного производства, полуфабрикатов, инструмента и инвентаря; расходов вновь осваиваемых технологий производства; готовых изделий (ГИ) в производстве:

ПЗ → П → ГИ

3 стадия – готовые изделия ГИ реализуются организацией:

ГИ → Д + ΔД

На этой стадии средства из сферы производства переходят в сферу обращения, выступая последовательно в виде готовых изделий на складе, отгруженной продукции потребителям; средств, занятых в расчетах с потребителями; получение денежных средств. Получаемые средства от реализации продукции вновь используются организацией для приобретения предметов труда и запуска их в производство.

Оборотные средства организации в каждый момент одновременно пребывают во всех этих стадиях кругооборота: одна их часть вступает в производственный процесс в виде запасов, другая выходит по его завершении в виде готовой продукции, а третья реализуется потребителем и превращается в денежную форму. Одновременное пребывание оборотных средств во всех стадиях обеспечивает непрерывный процесс производства и бесперебойную работу п организации.

Полный кругооборот оборотных средств:

Д → ПЗ → П → ГИ → Д + ΔД

Оборотные средства по составу и характеру участия в производственном процессе подразделяются на *оборотные средства в сфере производства и в сфере обращения*, т.е. включают **оборотные производственные средства и средства обращения**.

Оборотные производственные средства по вещественному содержанию представляют собой предметы труда, а также средства труда сроком службы не более 12 месяцев, учитываемые в составе малоценных и быстроизнашивающихся предметов. Оборотные производственные средства, обслуживающие сферу производства, имеют натурально-вещественное выражение, как правило, целиком используются в одном производственном цикле, утрачивают при этом свою первоначальную материально-вещественную форму и полностью переносят свою стоимость на себестоимость готовой продукции.

Оборотные производственные средства непосредственно связаны с созданием продукции и состоят из двух групп:

1. **Оборотные средства в производственных запасах** (производственные запасы) – вещественные элементы производства, используемые в качестве предметов труда и частично орудий труда, еще не вступивших в производственный процесс и находящихся в виде складских запасов. К ним относятся:

- сырье – материальные ресурсы, требующие затрат труда в данной организации для их превращения в материалы;

- основные материалы – продукция, требующая затрат живого труда на в данной организации для превращения их в готовые детали, используемые для производства готовой продукции;

- покупные полуфабрикаты – предметы труда, прошедшие предварительную обработку, но требующие дополнительных затрат живого труда в данной организации для превращения их в готовые детали;

- комплектующие изделия – конечная продукция, получаемая с других организаций и используемая на сборочной стадии производственного процесса;

- вспомогательные материалы – непосредственно не входят в готовую продукцию, но участвуют в ее создании или расходуются в процессе производства для придания конечной продукции определенных свойств. Они используются для обслуживания, ухода за орудиями труда, облегчения процесса производства;

- топливо;

- запасные части – предметы труда, используемые для ремонта основных средств;

- тара;

- малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (МБП): предметы, служащие менее одного года, независимо от стоимости; специальная и форменная одежда, специальная обувь; специальные инструменты и приспособления.

Производственные запасы, вступая в процесс производства, становятся средствами в процессе производства и называются *оборотные средства в процессе производства*.

2. **Оборотные средства в процессе производства** – это совокупность предметов труда, находящихся на различных стадиях производственного процесса. К ним относятся:

- незавершенное производство – предметы труда незаконченной обработки в данном производственном подразделении и требующие завершения в этом же подразделении;

- полуфабрикаты собственного изготовления – предметы труда, уже вступившие в производственный процесс, которые полностью обработаны в каком-либо цехе, но требующие дальнейшей обработки в других цехах той же организации либо других организациях;

- расходы будущих периодов – затраты организации за данный период, погашаемые путем включения их в состав издержек производства или себестоимость продукции в будущих периодах (затраты на освоение новой

продукции, плата за подписные издания, оплата на несколько месяцев вперед арендной платы и др.).

Каждая организация осуществляет хозяйственную деятельность не только в сфере производства, но и в сфере обращения, реализуя готовую продукцию, работы, услуги и покупая необходимые материально-технические ресурсы. Поэтому помимо **оборотных производственных средств** в состав оборотных средств входят также средства обращения.

Средства обращения непосредственно не связаны с образованием стоимости новой продукции (услуг), а являются носителями уже созданной стоимости. Они включают:

- готовую к реализации продукцию и товары на складах; продукцию, отгруженную, но еще не оплаченную покупателем;
- денежные средства – денежные средства на счетах в банке, в кассе организации, ценные бумаги (акции, облигации, сберегательные сертификаты, векселя);
- средства в расчетах – дебиторская задолженность (средства данной организации, находящиеся в обороте других организаций).

Главной целью управления оборотными средствами является определение оптимальных объема и структуры оборотных средств, а также источников их финансирования.

Под структурой оборотных средств понимается соотношение между элементами в общей сумме оборотных средств в процентах. На нее оказывают влияние особенности организации конкретного производства, материально-технического обеспечения, принятый порядок расчетов за товарно-материальные ценности. Изучение структуры является основой прогнозирования перспективных изменений в составе оборотных средств.

Важным показателем структуры оборотных средств является *соотношение между средствами, вложенными в сферу производства и в сферу обращения*. От правильного распределения совокупной суммы оборотных средств между сферой производства и сферой обращения во многом зависят их нормальное функционирование, скорость оборачиваемости и полнота выполнения присущих им функций: производственной и платежно-расчетной.

Производственная функция заключается в денежном обеспечении непрерывности процесса производства.

Платежно-расчетная функция проявляется в непосредственном влиянии на состояние расчетов в народном хозяйстве и тем самым на денежное обращение в стране. Объединение оборотных производственных средств и средств обращения в одно понятие основано **на экономической сущности оборотных средств**, призванных обеспечивать непрерывность всего воспроизводственного процесса, в ходе которого средства обязательно проходят как стадию производства, так и стадию обращения.

По степени планирования оборотные средства подразделяются на *нормируемые и ненормируемые*. К ненормируемым относятся, товары, отгруженные, денежные средства и средства в расчетах. Все остальные

элементы оборотных средств подлежат нормированию. Нормируемые оборотные средства планируются организацией, тогда как ненормируемые оборотные средства объектом планирования не являются.

Источники формирования оборотных средств

Одним из важнейших принципов организации оборотных средств является деление их по *источникам формирования*. Все источники формирования оборотных средств подразделяются на: собственные (и приравненные к ним), заемные, привлеченные и прочие источники.

Собственные оборотные средства – это средства, закрепленные в уставном фонде в части, предназначенной для формирования оборотных средств, необходимых для функционирования организации. Собственные оборотные средства могут пополняться за счет прибыли, амортизационного фонда и др.

Кроме того, в обороте организаций постоянно находятся средства, которые приравнены к собственным, так называемые устойчивые пассивы.

Устойчивые пассивы – это средства, которые не принадлежат организации, но постоянно находятся в ее обороте. Такие средства служат источником формирования оборотных средств в сумме их минимального остатка. К ним относятся: минимальная переходящая из месяца в месяц задолженность работникам по заработной плате и отчислениям на социальные нужды; суммы, начисленные работникам за отпуска; резервы на покрытие предстоящих расходов; минимальная, переходящая задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами; средства кредиторов, полученные в качестве предоплаты за продукцию (товары, работы, услуги); средства покупателей по залогу за возвратную тару; переходящие остатки фонда потребления; задолженность по некоторым видам налогов и другие виды задолженностей.

Для сокращения общей потребности организации в оборотных средствах, а также стимулирования их эффективного использования целесообразно привлечение заемных средств. **Заемные средства** представляют собой в основном краткосрочные кредиты банка, с помощью которых удовлетворяются временные дополнительные потребности организации в оборотных средствах.

Привлеченные источники – это ценные бумаги, ресурсы вышестоящих организаций, ассигнования из бюджета.

Прочие источники формирования оборотных средств – средства организации, временно не используемые по целевому назначению (фонды, резервы и др.).

Правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками формирования оборотных средств играет важную роль в укреплении финансового состояния организации.

Нормирование оборотных средств

Для обеспечения бесперебойного выпуска и реализации продукции, а также в целях эффективного использования оборотных средств в организации, осуществляется их нормирование.

Нормирование – это установление норм расхода ресурсов на изделие. С его помощью определяется общая потребность организации в оборотных средствах.

Нормами расхода считаются максимально допустимые абсолютные величины расхода сырья и материалов, топлива и электрической энергии на производство единицы продукции.

Нормирование оборотных средств – это процесс разработки экономически обоснованной величины оборотных средств в минимальном размере, обеспечивающем бесперебойное финансирование плановых затрат на производство и продажу продукции, а также осуществление расчетов в установленные сроки.

Норматив оборотных средств – это минимальная сумма денежных средств, постоянно необходимая организации для осуществления ее производственной деятельности. Общий норматив оборотных средств или совокупная потребность в оборотных средствах организации определяется как сумма частных нормативов, рассчитанных по отдельным элементам оборотных средств.

Норма оборотных средств – это относительная величина, определяющая величину запаса в днях. Она рассчитывается по каждому элементу оборотных средств и характеризует величину запаса товарно-материальных ценностей на определенный период времени, который необходим для обеспечения непрерывности производственного процесса.

При планировании потребности в оборотных средствах применяются следующие методы нормирования:

1. Метод прямого счета – научно обоснованный расчет нормативов по каждому элементу нормируемых оборотных средств с учетом изменений в уровне организационно-технического развития организации, транспортировке товарно-материальных ценностей, практике расчетов между организациями. Этот метод, являясь более трудоемким, требует высокой квалификации экономистов, привлечения к нормированию работников многих служб организации (снабжения, юридической, сбыта продукции, производственного отдела, бухгалтерии и др.) Но это позволяет наиболее точно рассчитать потребность организации в оборотных средствах. Этот метод в промышленности считается основным.

2. Аналитический – устанавливается норматив оборотных средств в размере их среднефактических остатков за определенный период с учетом поправки на излишки и ненужные запасы, а также на изменение в условиях производства и снабжения. Этот метод используется на тех предприятиях, где средства, вложенные в материальные ценности и затраты, имеют больший удельный вес в общей сумме оборотных средств.

3. Коэффициентный – состоит в корректировке действующих в предыдущем периоде нормативов оборотных средств в соответствии с изменениями объема производства и ускорения оборачиваемости оборотных средств. При этом запасы подразделяются на зависящие непосредственно от изменения объемов производства (сырье, материалы, затраты на

незавершенное производство, готовая продукция на складе) и не зависящие от него (запчасти, расходы будущих периодов, малоценные предметы).

По первой группе потребность в оборотных средствах определяется исходя из их размера в базисном году и темпов роста производства в будущем году. По второй группе потребность планируется на уровне их среднефактических остатков за ряд лет.

Аналитический и коэффициентный методы применимы в тех организациях, которые функционируют более года, в основном сформировали производственную программу и организовали производственный процесс, имеют статистические данные за прошлые периоды об изменении величины планируемой части оборотных средств и не располагают достаточным количеством квалифицированных экономистов для более детальной работы в области планирования оборотных средств.

Процесс нормирования оборотных средств состоит из нескольких последовательных этапов:

1. Вначале разрабатываются нормы запаса по каждому элементу нормируемых оборотных средств. Как правило, нормы устанавливаются в днях запаса и означают длительность периода, обеспечиваемого данным видом материальных ценностей.

2. Далее, исходя из нормы запаса и расхода данного вида товарно-материальных ценностей, определяется сумма оборотных средств, необходимых для создания нормируемых запасов по каждому виду оборотных средств. Так определяются частные нормативы.

К частным относятся нормативы оборотных средств в производственных запасах: сырья, основных и вспомогательных материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, тары, малоценных и быстроизнашивающихся предметов (МБП); в незавершенном производстве и полуфабрикатах собственного производства; в расходах будущих периодов; готовых изделиях.

3. Определение совокупного норматива путем сложения частных нормативов. Таким образом, норматив оборотных средств представляет собой денежное выражение планируемого запаса товарно-материальных ценностей, минимально необходимых для нормальной деятельности организации.

Расчет норматива оборотных средств в производственных запасах.

Нормирование оборотных средств в производственных запасах является основой расчета потребности организации в оборотных средствах.

Норматив производственных запасов зависит от среднесуточного потребления сырья, материалов топлива и нормы запаса в днях:

$$H_{нз} = P_c \cdot T_{дн} ,$$

где P_c – среднесуточное потребление данного вида сырья или материалов (в рублях);

$T_{дн}$ – норма запаса в днях.

Средняя норма запаса в днях исчисляется в целом как средневзвешенная от норм запаса оборотных средств по отдельным видам.

Норма запаса в днях по отдельному виду, складывается из следующих составляющих:

$$T_{\text{дн}} = T_{\text{тр}} + T_{\text{тек}} + T_{\text{стр}} + T_{\text{сезон}} + T_{\text{тех}},$$

где $T_{\text{тр}}$ – транспортный запас;

$T_{\text{тек}}$ – текущий складской запас;

$T_{\text{стр}}$ – страховой (гарантийный запас);

$T_{\text{тех}}$ – технологический запас;

$T_{\text{сезон}}$ – сезонный запас.

Нормирование оборотных средств начинается с разработки минимально необходимых норм запаса по отдельным видам товарно-материальных ценностей, необходимых для осуществления производственной деятельности.

Транспортный запас необходим потому, что время движения платежных документов и грузов не совпадает. Его величина рассчитывается прямым и аналитическим методами. Метод прямого счета применяется при незначительной номенклатуре расходуемых материальных ресурсов, поступающих от ограниченного числа поставщиков. В случае, если поставщик находится на далеком расстоянии, платежные документы на сырье прибывают и оплачиваются организацией раньше, чем поступает груз. Поэтому размер транспортного запаса равен времени разрыва между оплатой счета и поступлением сырья в организацию.

Транспортный запас устанавливается по продолжительности времени пробега груза от поставщика до потребителя с учетом времени документооборота:

$$T_{\text{тр}} = P_c (T_m \cdot T_{\text{пл.д}}),$$

где T_m – время нахождения материала в пути, дн.;

$T_{\text{пл.д}}$ – время на оборот платежных документов, дн.

При большом числе поставщиков и значительной номенклатуре потребляемых ресурсов норма транспортного запаса определяется аналитическим методом.

Текущий складской запас предназначен для обеспечения производства материальными ресурсами между двумя очередными поставками. Это основной вид запаса, самая значительная величина в норме оборотных средств, определяется в зависимости от частоты поставок: чем чаще прибывают сырье и основные материалы на склад организации, тем меньше должен быть текущий складской запас. Интервалы между поставками устанавливаются на основе договора или исходя из фактических данных за

истекшие один-два года. При этом разовые нетипичные поставки сырья и материалов при расчете длительности интервалов не учитываются.

Следует иметь в виду, что у организации запасы одних видов сырья и материалов могут быть максимальными в день получения очередной партии, а запасы других видов сырья и материалов снизятся до минимальных размеров. В связи с этим текущий складской запас сырья и материалов в днях рекомендуется принимать в размере 50%-ной продолжительности интервала между двумя смежными поставками.

Текущий складской запас в днях определяется по формуле:

$$Z_{\text{тек.дн}} = \frac{\sum C_{\text{п}} * И}{\sum C_{\text{п}}} * 0,5,$$

где $C_{\text{п}}$ – стоимость поставки сырья, материалов, деталей;

$И$ – интервал между поставками.

Норматив текущего запаса рассчитывается по формуле:

$$T_{\text{тек}} = P_c * И.$$

Страховой (гарантийный) запас необходим для того, чтобы удовлетворить потребность организации в сырье и материалах в период возможных перебоев в снабжении, в работе транспорта и при нарушении сроков поставки. Размер страхового запаса в днях рекомендуется устанавливать в пределах до 50% текущего запаса. Этот предел повышается в случае, если организация расположена вдали от поставщиков, потребляемые материалы являются уникальными, выпускаемая продукция требует много компонентов или комплектующих от разных поставщиков:

$$T_{\text{стр}} = P_c \cdot T_o ,$$

где T_o – максимальное время отклонения поставки, дн.

Технологический запас – время, необходимое для некоторой подготовки материалов перед использованием в производственном процессе (сортировка, комплектование партий и т.д.):

$$T_{\text{тех}} = P_c * T_{\text{подг}} ,$$

где $T_{\text{подг}}$ – время подготовки материала к отпуску в производство в днях.

Сезонный запас рассчитывается в организациях с сезонным характером поставок сырья:

$$T_{\text{сезон}} = P_c \cdot T_{\text{под}} ,$$

где $T_{\text{под}}$ – время для подготовки материалов в производство, дн.

Норматив оборотных средств в денежном выражении для каждого вида материала:

$$H_p = \frac{Z_{np}}{N} \cdot C_m,$$

где H_p – норматив расхода материала на изделие, натуральный показатель;

Z_{np} – максимальная величина производственного запаса, руб.;

N – программа производства, шт.;

C_m – цена материала, руб.

При подсчете норм оборотных средств для отдельных видов сырья и материалов в днях рассчитывается средневзвешенная норма оборотных средств.

Расчет норматива оборотных средств в незавершенном производстве.

Норматив оборотных средств для **незавершенного производства** определяется с учетом длительности производственного цикла и величины коэффициента нарастания затрат:

$$H_{нп} = B \cdot T_{ц} \cdot K_{нз},$$

где B – объем среднеедневного выпуска продукции по производственной себестоимости;

$T_{ц}$ – длительность производственного цикла;

$K_{нз}$ – коэффициент нарастания затрат (готовности продукции) в незавершенном производстве.

Нормирование незавершенного производства обусловлено необходимостью обеспечить ритмичный процесс производства и равномерное поступление готовой продукции на склад.

Незавершенное производство – это незаконченная продукция, находящаяся на разных стадиях технологического процесса изготовления (на рабочих местах, агрегатах, станках, складах укомплектования).

Оборотные средства в незавершенном производстве авансируются для создания необходимого задела, обеспечивающего бесперебойный ход производственного процесса в цехах и на участках.

В натуральном выражении остатки незавершенного производства состоят из необходимого количества деталей, узлов и полуфабрикатов на рабочих местах и между ними.

Коэффициент нарастания затрат ($K_{нз}$) характеризует последовательность и равномерность вложения материальных ресурсов в производство в течение производственного цикла.

Если затраты нарастают равномерно, то коэффициент нарастания затрат рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{нз} = \frac{Z_n + (Z_{ок} \cdot 0,5)}{C},$$

где $K_{нз}$ – коэффициент нарастания затрат;

Z_1 – первоначальные затраты, осуществленные в первый день производственного цикла;

Z_0 – все последующие затраты, входящие в производственную себестоимость изделия;

C – производственная себестоимость изделия.

При неравномерном нарастании производственных затрат расчет этого коэффициента усложняется и требует изучения характера нарастания затрат по этапам производственного цикла.

В случаях неравномерного нарастания затрат в производстве этот коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{нз} = \frac{\sum Z_i}{C \times Пд}$$

где Z_i – затраты на i период времени нарастающим итогом ($i=1, 2, 3...n$);

C – плановая себестоимость изделия;

$Пд$ – длительность полного производственного цикла изделия в календарных временных единицах (дни, недели, месяцы).

Общий для процесса коэффициент нарастания затрат рассчитывается как средняя величина:

$$K_{нз} = \frac{\sum K_i}{i},$$

где $K_{нз}$ – общий для процесса коэффициент нарастания затрат;

i – количество точек расчета частных коэффициентов.

Норма оборотных средств в незавершенном производстве в днях может быть исчислена по организации и по подразделению. Для этого используется следующая формула:

$$Нд = \frac{\sum (П_i \times K_i)}{n},$$

где $Нд$ – норма оборотных средств по незавершенному производству в днях по организации (подразделению);

$П_i$ – длительность производственного цикла изделия-представителя i -й группы;

K_i – коэффициент нарастания затрат изделия-представителя i -группы;

n – число групп изделий-представителей.

Расчет норматива оборотных средств в расходах будущих периодов.

Расходы будущих периодов покрываются за счет собственных оборотных средств. **Норматив расходов будущих периодов:**

$$H_б = P_n + P_{пл} - P_{бн},$$

где P_n – остаток расходов будущих периодов на начало планируемого периода, руб.;

$P_{пл}$ – расходы в планируемом периоде, предусмотренные сметами, руб.;

$P_{вп}$ – часть расходов будущих периодов, которые включаются в себестоимость продукции в планируемом периоде или погашаются за счет специальных источников, руб.

Расчет норматива оборотных средств в запасах готовой продукции.

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции:

$$H_z = Q_{свп} \cdot T_k,$$

где $Q_{свп}$ – объем среднесуточного выпуска продукции, руб.;

T_k – время, необходимое на комплектование и отгрузку продукции потребителю, дн.

Норматив оборотных средств по готовой продукции определяется также по формуле:

$$H = Z_p \times H_d,$$

где Z_p – однодневный выпуск продукции по производственной себестоимости;

H_d – норма запаса в днях.

Совокупный норматив оборотных средств представляет собой сумму нормативов оборотных средств, исчисленных по отдельным элементам.

При сравнении полученного совокупного норматива с совокупным нормативом прошлого периода определяется потребность организации в оборотных средствах в плановом периоде. Разница между нормативами составляет сумму прироста или уменьшения норматива оборотных средств, что находит отражение в финансовом плане организации.

Показатели эффективности использования оборотных средств

Для анализа использования оборотных средств, оценки финансового состояния организации и разработки организационно-технических мероприятий по ускорению их оборота используется система показателей, которые характеризуют реальный процесс движения оборотных средств и величину их высвобождения.

Расчётная потребность в оборотных средствах прямо пропорциональна объему производства и обратно пропорциональна скорости их обращения (числу оборотов). Чем больше скорость их обращения, тем меньше потребность в оборотных средствах и тем лучше они используются.

Важнейшими показателями использования оборотных средств в организации являются коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, показывает сколько оборотов совершили оборотные средства за рассматриваемый период:

$$K_{об} = \frac{P}{OC},$$

где P – объем реализованной продукции за рассматриваемый период, руб.;

OC – фактический средний остаток оборотных средств за тот же период, руб.

Средний остаток оборотных средств определяется по формуле среднего хронологического.

Длительность одного оборота в днях, показывает за какой срок к организации возвращаются ее оборотные средства в виде выручки от реализации продукции.

Время (длительность) оборота принято называть оборачиваемостью в днях. Этот показатель определяют по формуле:

$$D = \frac{T}{K_{об}} = \frac{T \cdot OC}{P},$$

где T – число дней в данном периоде;

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости.

Коэффициент загрузки оборотных средств характеризует величину оборотных средств, приходящихся на один рубль реализованной продукции. Этот показатель является обратным коэффициенту оборачиваемости и определяется по формуле:

$$K_{заг} = \frac{OC}{P},$$

Ускорение оборачиваемости оборотных средств ведет к высвобождению оборотных средств организации из оборота. Напротив, замедление оборачиваемости приводит к увеличению потребности организации в оборотных средствах.

Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Абсолютное высвобождение (вовлечение) оборотных средств отражает прямое уменьшение потребности в оборотных средствах:

$$ОбС_{выс}^{abc} = OC^0 - OC^1,$$

где OC^0 , OC^1 – средний остаток оборотных средств в базовом и сравниваемом периодах, руб.

Относительное высвобождение (вовлечение) оборотных средств происходит в случае ускорения (замедления) оборачиваемости, отражает как изменения величины оборотных средств, так и изменения объема реализованной продукции.

Относительное высвобождение – разница между плановой и расчетной потребностью в нормируемых оборотных средствах.

$$ОбС_{выс}^{отн} = \frac{Q_{\phi}(T_{об.б.} - T_{об.пл.})}{T_p} \quad \text{или} \quad ОбС_{выс}^{отн} = \left(\frac{Q_{\phi} \cdot T_{об.пл.}}{T_p} \right) - ОС_{\phi},$$

где $T_{об.б.}$, $T_{об.пл.}$ – средняя длительность оборота в базисном и плановом периоде, дн.;

Q_{ϕ} – фактический объем реализованной продукции, руб.;

$ОС_{\phi}$ – фактический средний остаток оборотных средств, руб.;

T_p – длительность расчетного периода, дн.

Пути повышения эффективности использования оборотных средств.

Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств:

– сокращение взаимных платежей при взаимодействии с потребителями услуг, поставщиками материальных ресурсов и т.д. на основе совершенствования законодательной базы и повышения платежной дисциплины;

– внедрение прогрессивной техники и технологии производства, обеспечивающей экономию материальных и энергетических ресурсов при обслуживании и эксплуатации оборудования;

– совершенствование системы материально-технического снабжения на основе прямых длительных договоров с поставщиками, комплексности поставок, улучшения качества материалов и запасных частей;

– закрепление в контрактах с производителями оборудования условий его сервисного обслуживания после ввода в эксплуатацию;

– экономия всех видов материалов, запасных частей, топлива и электроэнергии;

– повышение качества продукции и ее конкурентоспособности;

– сокращение длительности производственного цикла и др.

Рациональное использование оборотных средств организации и рост ее эффективности тесно связаны с управлением оборотными средствами, которое включает:

– формирование видов и размера оборотных средств, а в соответствии с изменениями деятельности организации;

– обеспечение экономически обоснованной структуры источников финансирования оборотных средств;

– группировку основных принципов финансового обеспечения отдельных видов оборотных средств;

– внедрение организационно-технических мероприятий по сокращению внутрипроизводственных потерь в процессе использования оборотных средств;

– учет сезонных отклонений в хозяйственной деятельности организации при формировании объема и состава оборотных средств;

- создание экономически благоприятных условий при ликвидации оборотных средств;
- осуществление мероприятий, направленных на повышение уровня рентабельности оборотных средств.

Материальные ресурсы организации

Все материальные ресурсы, используемые в организациях в качестве предметов труда, условно подразделяются на сырьевые и топливно-энергетические.

Сырьевые ресурсы представляют собой совокупность имеющихся в Республике Беларусь предметов труда, которые используются непосредственно для производства различной, например, промышленной продукции.

Под *сырьем* понимают всякий предмет труда, на добычу и производство которого затрачен труд и который в процессе переработки изменяет свою натуральную форму, приобретая новые качественные свойства. К сырью, как правило, относят продукцию добывающей промышленности (нефть, руда, песок) и сельского хозяйства (продукты растениеводства, животноводства).

Под *материалами* понимаются продукты труда, прошедшие одну или несколько стадий предварительной обработки и предназначенные для дальнейшей переработки в процессе изготовления готовой продукции. К материалам относятся предметы труда, на получение и производство которых затрачен труд в добывающих и обрабатывающих отраслях. Это, например, черные и цветные металлы, строительные материалы, мука и др.

Классификация сырья и материалов производится по следующим признакам:

- по отрасли происхождения сырье может быть *промышленным* (минеральное, искусственное, вторичное) и *сельскохозяйственным* (сырье растительного и животного происхождения);

- по степени участия в изготовлении продукции сырье и материалы подразделяются на *основные и вспомогательные*. К *основным* относят те виды сырья и материалов, из которых изготавливается продукция организации или которые являются ее составной частью. *Вспомогательные* материалы в состав готовой продукции не входят, а только способствуют ее формированию, применяются для осуществления технологического процесса, изготовления инструмента, оснастки, ремонта и эксплуатации оборудования, хозяйственных нужд (смазочные, обтирочные материалы и т.д.).

- по стадии использования различают *исходное и вторичное* сырье и материалы. *Исходное* сырье и первичные материалы представляют собой материальные ресурсы, изначально применяемые для создания продукта. *Вторичным* сырьем по отношению к конкретному продукту является сырье, которое повторно вовлечено в процесс производства.

Топливо-энергетические ресурсы – носители энергии, которые используются в настоящее время или могут быть использованы в перспективе.

К топливо-энергетическим ресурсам относятся:

– каменный и бурый уголь, нефть, горючие газы, горючие сланцы, торф, дрова. Это такие вещества, которые при сжигании выделяют значительное количество теплоты. Они широко распространены в природе, добываются промышленным способом;

– энергия падающей воды рек, морских приливов, ветра;

– солнечная и атомная энергия.

По характеру своего происхождения топливо-энергетические ресурсы принято подразделять на природные (природный газ, уголь, атомная энергия) и вторичные (отработанный газ, топливные отходы).

Под **материальными затратами** понимаются потребленные в процессе производства сырьевые и топливо-энергетические ресурсы. В официальной статистике в состав материальных затрат, включаемых в себестоимость продукции, относят следующие элементы: сырье и основные материалы, за вычетом отходов, покупные изделия и полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо и энергия.

Полуфабрикаты представляют собой промежуточную продукцию, изготовленную на предыдущих стадиях производственного процесса.

К числу *комплектующих изделий* относят продукты, не требующие обработки.

Планирование и нормирование материальных ресурсов сводится главным образом к организации их экономии. Учет материалов в организации осуществляется по калькуляционным группам и по каждому наименованию, сорту, размеру. Отпуск материалов со складов в цеховые кладовые и на рабочие места осуществляется по лимитным картам и разовым требованиям.

Главными *задачами анализа* обеспеченности материальными ресурсами и их использования являются следующие:

– определение степени выполнения плана материально-технического снабжения (обеспечения) в разрезе объема, ассортимента, комплектности и качества поступивших материальных ресурсов;

– контроль за соблюдением норм запасов и норм расхода материальных ресурсов;

– контроль за осуществлением организационно-технических мероприятий, направленных на снижение складских запасов материалов и экономию расходования материальных ресурсов в процессе производства.

Для характеристики эффективности использования материальных ресурсов применяется система обобщающих и частных показателей.

К *обобщающим показателям* относятся:

– *материалоотдача* – определяется делением стоимости произведенной продукции на сумму материальных затрат и отражает выпуск продукции на один рубль, вложенный в материалы;

– *материалоемкость* продукции рассчитывается отношением суммы материальных затрат к стоимости произведенной продукции. Она выражает удельные материальные затраты на производство единицы продукции с определенной потребительной стоимостью;

– *коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат* – определяется отношением индекса валовой или товарной продукции к индексу материальных затрат;

– *удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции* исчисляется отношением суммы материальных затрат к полной себестоимости произведенной продукции;

– *коэффициент материальных затрат* представляет собой отношение фактической суммы материальных затрат к плановой, пересчитанной на фактический объем выпущенной продукции. Коэффициент показывает, насколько экономно используются материалы в процессе производства, нет ли их перерасхода по сравнению с установленными нормами.

Частные показатели применяются для характеристики эффективности использования отдельных видов материальных ресурсов (*энергоемкость, топливоемкость, электроемкость* и др.), а также для характеристики уровня материалоемкости отдельных изделий (*отношение стоимости всех потребленных материалов на единицу продукции к ее оптовой цене*).

К основным направлениям рационального использования материальных ресурсов можно отнести:

– улучшение структуры топливного и топливно-энергетического баланса;

– более тщательную и качественную подготовку сырья к его непосредственному использованию в организациях;

– правильную организацию транспортировки и хранения сырья и топлива – недопущение потерь и снижения качества;

– комплексное использование сырья;

– химизацию производства;

– использование отходов производства;

– вторичное использование сырья и др.

Тема 6. Персонал организации

Понятие, состав и структура.

Основной отличительной особенностью производства является наличие технологического процесса, в котором органически соединяются труд, предметы труда и средства труда.

Носителями труда являются трудовые ресурсы.

Трудовые ресурсы – это трудоспособное население в трудоспособном возрасте, а также лица в нетрудоспособном возрасте, занятые в экономике.

Понятие «трудовые ресурсы» характеризует потенциальную рабочую силу некоторого множества трудоспособного населения и применяется для

характеристики потенциала страны, региона. На уровне организации для характеристики совокупности работающих используются понятия «кадры», «персонал», «работающие».

Персонал организации – это занятые в организации работники, обладающие знаниями, умениями и навыками, необходимыми для выполнения возложенных на них функций в соответствии с целями организации. Это основной ресурс, от использования которого зависит эффективность функционирования организации.

Персонал организации по характеру участия в производственной деятельности подразделяется на две группы:

- промышленно-производственный персонал (ППП) – это работники основных, вспомогательных, подсобных, обслуживающих цехов, прямо или косвенно занятые в производственной деятельности организации;

- непромышленный персонал (НП) – это работники непромышленного хозяйства и организаций (работники жилищно-коммунального хозяйства, детских садов и яслей, культурно-просветительных и лечебно-санитарных учреждений, подсобных хозяйств и т.п.), находящиеся в ведении организации.

По характеру выполняемых функций весь персонал организации делится на две основные группы – рабочие и служащие.

Самая многочисленная и основная категория промышленно-производственного персонала – это **рабочие** организации – работники, непосредственно занятые созданием материальных ценностей или работами по оказанию производственных услуг и перемещению грузов. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных.

К **основным рабочим** относят работников, непосредственно создающих товарную (валовую) продукцию организаций и занятых осуществлением технологических процессов.

К **вспомогательным** относятся **рабочие**, занятые обслуживанием оборудования и рабочих мест в производственных цехах, а также все рабочие вспомогательных цехов и хозяйств. Вспомогательные рабочие могут быть подразделены на функциональные группы: транспортную и погрузочную, контрольную, ремонтную, инструментальную, хозяйственную, складскую и т.п.

В состав служащих входят: руководители, специалисты и прочие служащие.

Руководители – персонал, осуществляющий техническое, организационное и экономическое руководство производственным процессом и трудовым коллективом. Они подготавливают, принимают, реализуют управленческие решения и несут за это ответственность. К ним относят:

- руководителей организации (директор и его заместители, главный инженер, главный бухгалтер, главный экономист, главный энергетик и др.);

- руководителей структурных подразделений (начальник отдела, бюро, сектора);

– линейных руководителей (начальники участков, смен, цехов, производств, мастера).

Специалисты – работники с высшим и средним специальным образованием, занятые в функциональных службах инженерно-техническими, экономическими и другими работами, обладающие фундаментальными научными знаниями, а также специальными знаниями и навыками, достаточными для осуществления профессиональной деятельности. К ним относятся инженеры, экономисты, технологи, конструкторы, бухгалтеры, социологи, юрисконсульты, нормировщики и др.

Другие служащие (технические исполнители) – работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (агенты, кассиры, делопроизводители, архивариусы, секретари, статистики и др.).

Соотношение различных категорий работников в их общей численности характеризует **структуру персонала** (кадров) организации, цеха, участка. Структура персонала также может определяться по таким признакам, как возраст, пол, уровень образования, стаж работы, квалификация, степень выполнения норм и т.п.

Профессионально-квалификационные характеристики персонала.

В зависимости от характера и сложности выполняемых работ персонал организации подразделяют по профессиям, специальностям и уровню квалификации.

Профессия – род трудовой деятельности, требующий определенных знаний и навыков, приобретаемых путем обучения и практического опыта.

Специальность – вид деятельности в рамках той или иной профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков. Например: экономист по финансовой работе, экономист по бухгалтерскому учету и анализу хозяйственной деятельности, экономист по труду, экономист по сбыту т. д.

Квалификация – уровень общей и специальной подготовки работника, подтверждаемый установленными законодательством видами документов (аттестат, диплом, свидетельство и др.), характеризует меру овладения работниками данной профессией и отражается в квалификационных (тарифных) разрядах, категориях. Тарифные разряды и категории также являются и показателями, характеризующими уровень сложности работ.

Персонал имеет количественную и качественную оценку.

Количественная характеристика персонала измеряется целой системой показателей.

Списочный состав – все работники организации, заключившие трудовой договор (контракт) и выполняющие постоянную, временную или сезонную работу. В списочной численности работников учитываются как фактически работающие, так и отсутствующие, а работе по каким-либо причинам: находящиеся в очередных, дополнительных, учебных отпусках, служебных командировках, женщины, находящиеся в отпусках по беременности и родам, в отпусках по уходу за ребенком, и т.п.

Численность на дату – количество работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших работников за этот день.

Явочный состав – это фактически явившиеся на работу на каждую конкретную дату и работающие при установленном режиме работы организации.

Среднесписочная численность работников рассчитывается за определенный период времени (за месяц, квартал, полугодие, год). *Среднесписочная численность работников за месяц* определяется как частное от деления суммы всех списочных данных за каждый день, включая праздничные и выходные дни, на календарное число дней в месяце. *Среднегодовая численность* рассчитывается путем суммирования среднемесячной численности за все месяцы работы с начала и до конца года и делится на 12.

Документ, в котором отражается требуемая численность работников, называется *штатным расписанием*.

Качественная характеристика персонала определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности работника для достижения целей организации. К основным параметрам, характеризующим качество труда можно отнести: экономические (сложность труда, квалификацию работника, условиях труда), личностные (творческая активность, дисциплинированность, наличие навыков), организационно-технические (привлекательность труда, уровень технологической организации производства) и др.

Показатели движения персонала.

Персонал организации по численному составу и уровню квалификации не является постоянной величиной, он все время изменяется: увольняются одни работники, принимаются другие.

Коэффициент оборота по выбытию – характеризует долю работников, выбывших с организации за данный период:

$$K_{в.к} = \frac{P_{ув}}{P_{ср}}$$

где $P_{ув}$ – количество уволенных работников по всем причинам за период;

$P_{ср}$ – среднесписочная численность работников.

Коэффициент оборота по приему определяется отношением количества работников, принятых на работу за данный период, к среднесписочной численности работников за тот же период:

$$K_{п.к} = \frac{P_n}{P_{ср}}$$

где P_n – количество работников, принятых на работу за данный период, чел.;

P_{cp} – среднесписочная численность работников за тот же период, чел.

Коэффициент текучести персонала определяется отношением численности работников организации (цеха, участка), выбывших или уволенных в данный период, на среднесписочную численность персонала за тот же период:

$$K_{т.к.} = \frac{P_{ув}''}{P_{cp}}$$

где $P_{ув}''$ – количество работников, уволенных по внеплановым причинам (по собственному желанию, за нарушение трудовой дисциплины).

Коэффициент оборота персонала – характеризует долю работников, сменившихся за данный период:

$$K_{o.к.} = \frac{P_{ув} + P_n}{P_{cp}}$$

На уровень текучести кадров воздействует множество факторов, однако, основными из них являются: род деятельности организации; пол и возраст работающих; общее состояние конъюнктуры и др.

Для сокращения текучести кадров могут быть предусмотрены следующие мероприятия: улучшение условий труда и его оплаты; максимально полное использование способностей работников; совершенствование коммуникаций и обучения; проведение эффективной политики социальных льгот; постоянный анализ и корректировка кадровой политики и заработной платы; повышение степени привлекательности выполняемых видов деятельности и др.

Расчет плановой численности работающих. Учитывая причинно-следственную связь между объемом производства и потребностью в промышленно-производственном персонале, в организации осуществляется расчет численности работающих, необходимых для обеспечения выполнения требуемого объема выпуска продукции в ходе производственного процесса.

Расчет численности базируется на следующих данных:

- прогнозируемые объемы выпуска продукции в натуральных измерителях;
- годовой баланс рабочего времени одного работающего в часах;
- нормы затрат труда на единицу продукции.

При расчете численности работающих применяют следующие нормы труда: норма времени; норма выработки; норма обслуживания; норма численности; норма управляемости.

На основе расчета численности работающих в организациях определяется дополнительная потребность в работающих по категориям на предстоящий плановый период.

В цехах основного производства, во вспомогательных цехах, обслуживающих хозяйствах организации рассчитывается численность

рабочих большинства профессий по нормам труда. В ряде случаев можно рассчитывать по нормам труда численность специалистов (например, конструкторов, технологов, бухгалтеров). Расчет численности руководителей производится по нормам управляемости.

Производительность труда как экономическая категория.

Производительность труда – это результативность полезного конкретного труда, которая характеризует эффективность целесообразной производственной деятельности работников за определенный промежуток времени (час, день, месяц, квартал, год).

При характеристике производительности труда используются понятия производительности индивидуального и общественного труда.

Производительность индивидуального труда – это результативность живого труда, как отдельного работника, так и коллектива работников.

Производительность общественного труда – это результативность, эффективность живого и овеществленного труда, отражающая полные (совокупные) затраты труда в сфере материального производства. Производительность общественного труда планируется и учитывается в целом по государству.

По отдельным объединениям, организациям, структурным подразделениям, отдельным работникам исчисляется выработка и трудоемкость – показатели индивидуальной производительности труда, отражающей затраты только живого труда.

Показатели производительности труда. Основными показателями производительности труда на уровне организации являются: выработка продукции за единицу времени и трудоемкость единицы продукции.

Выработка – показатель количества продукции, произведенного в единицу рабочего времени или приходящейся на одного среднесписочного работника (рабочего) в час, день, месяц, квартал, год.

Соответственно выработка в зависимости от принятых единиц измерения времени может быть часовая, дневная, месячная, квартальная, годовая.

Часовая выработка рассчитывается путем деления выпуска продукции на число часов, которое должно быть отработано всеми работниками в планируемом периоде. Она характеризует производительность труда за отработанное время.

Дневная выработка определяется путем деления выпуска продукции на количество человеко-дней, подлежащих отработке всеми работающими предприятия в планируемом периоде. Она характеризует степень производительного использования рабочего дня.

Месячная (годовая) выработка определяется делением выпуска продукции на плановую среднесписочную численность работающих за данный период. Она характеризует использование рабочего времени за месяц, год. Основным планируемым показателем в организации является годовая выработка.

Трудоемкость – показатель, характеризующий затраты рабочего времени на производство единицы продукции. Данный показатель может быть выражен в таких единицах, как человеко-часы, человеко-дни. Различают технологическую, трудоемкость обслуживания, производственную, трудоемкость управления производством и полную трудоемкость.

Выработка – это прямой показатель производительности. Рост выработки свидетельствует о росте производительности труда. Трудоемкость – обратный показатель. Снижение трудоемкости способствует росту производительности труда.

Выработка – наиболее распространенный, универсальный показатель. Различают в зависимости от единицы измерения объема продукции *три метода* определения выработки: натуральный, трудовой и стоимостной.

Наиболее наглядным является *натуральный метод*. Здесь выработка определяется в натуральных единицах (т, м, шт.). Но этот метод может применяться только в тех случаях, когда организация выпускает однородную продукцию. Если организация выпускает несколько видов продукции, выработка может определяться в *условно-натуральных единицах* (для перевода используется коэффициент, учитывающий различия продукции по трудоемкости).

Данный метод позволяет определять выработку рабочих по профессиям, планировать их численность, профессиональный и квалификационный состав.

Недостаток заключается в том, что нет возможности определить обобщающий показатель производительности труда по организации, выпускающей несколько видов продукции.

Трудовой метод эффективен, если надо вычислить временные трудозатраты, при этом берется объемный показатель в нормо-часах. Этим методом определяется выработка на отдельных рабочих местах, в бригадах, на участках, а также в цехах с разнородной продукцией.

В основе *трудового метода* лежит измерение объемов продукции с помощью условной трудоемкости производства или продажи продукции. При измерении производительности труда трудовым методом используются нормативы времени на производство единицы продукции или продажу единицы товара. Этим методом нельзя пользоваться для расчета производительности труда работников, находящихся на повременной оплате труда, для которых не применяются нормы времени.

Стоимостной метод. Помогает определить, на какую сумму производит товаров один рабочий или группа из нескольких человек. Выработку в этом случае можно рассчитать по валовой, товарной продукции, по нормативно-чистой, условно-чистой и чистой продукции. Наиболее приемлемым является расчет выработки по чистой продукции.

Данный метод позволяет сравнивать производительность труда работников разных профессий, квалификаций, но недостатком этого метода является влияние ценового фактора конъюнктуры рынка и инфляция.

Факторы и резервы роста производительности труда. Производительность труда является подвижным и динамичным показателем результативности труда и эффективности производства.

Основными технико-экономическими факторами, в наибольшей степени влияющими на рост производительности труда, являются:

- повышение технического уровня производства;
- совершенствование управления, организации производства и труда;
- изменение объема и структуры производства;
- отраслевые факторы.

Резервы роста производительности труда – это реально существующие, но не используемые или не полностью используемые возможности повышения производительности труда.

К резервам относят возможности повышения производительности труда за счет использования более прогрессивных техники и технологии, целесообразной специализации и кооперирования и т.д.

Тема 7. Оплата труда в организации

Сущность и виды заработной платы.

Оплата труда – это цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе. В значительной степени она определяется количеством и качеством затраченного труда, однако на нее воздействуют и чисто рыночные факторы.

Заработная плата – совокупность вознаграждений в денежной или натуральной форме, полученных работником за фактически выполненную работу в зависимости от ее количества и качества и результатов деятельности всей организации за периоды, включаемые в рабочее время.

Заработная плата является формой вознаграждения за труд и важным стимулом работников организации. Как экономическая категория она представляет собой стоимостную оценку вовлеченного в производственный процесс фактора производства – труда.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это начисленная и полученная работником заработная плата за труд за определенный период.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату, т.е. реальная заработная плата – это «покупательная способность» номинальной заработной платы.

Реальная заработная плата зависит от величины номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги.

Минимальная заработная плата – социальная норма оплаты труда, представляющая собой низшую границу стоимости неквалифицированной рабочей силы в расчете на 1 месяц.

Критерием определения минимальной заработной платы является *минимальный потребительский бюджет* (МПБ), представляющий собой денежную оценку минимально-необходимых благ и услуг. МПБ рассчитывается на основе стоимости потребительской корзины, которая включает минимальный набор жизнеобеспечивающих средств, удовлетворяющих потребности человека.

Потребительская корзина – это научно обоснованный сбалансированный набор товаров и услуг, удовлетворяющих конкретные функциональные потребности человека в определенные отрезки времени, исходя из конкретных условий и особенностей, сложившихся в республике.

По своей структуре заработная плата делится на две части:

– *основную заработную плату* – плату за фактически выполненную работу;

– *дополнительную заработную плату* – оплата периодов фактического отсутствия работника на рабочем месте, но подлежащих оплате в соответствии с трудовым законодательством (отпуска, оплата за время выполнения государственных и общественных обязанностей; оплата льготных часов подросткам, выходное пособие, оплата свободного от работы дня матерям и др.).

Организация заработной платы (принципы, функции, основные элементы ее организации).

В основу организации оплаты труда положены следующие основные *принципы*:

– осуществление оплаты труда в зависимости от количества и качества труда;

– дифференциация заработной платы в зависимости от квалификации работника, сложности выполняемой работы, вредных условий труда, отраслевой и региональной принадлежности организации;

– индексация заработной платы в соответствии с уровнем инфляции, т.е. систематическое повышение реальной заработной платы, в частности, превышение темпов роста номинальной заработной платы над инфляцией;

– превышение темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы.

При организации оплаты труда необходимо:

– определить форму и систему оплаты труда работников организации;

– разработать систему должностных окладов для служащих (руководителей и специалистов);

– организовать нормирование и установить нормы труда в организации;

– разработать критерии и определить размеры премирования и доплат для работников.

В условиях рыночной экономики *заработная плата выполняет воспроизводственную, регулирующую и стимулирующую (мотивационную) функции.*

Стимулирующее назначение заработной платы состоит в том, чтобы создать материальную заинтересованность в индивидуальных и коллективных результатах труда и улучшении качественных показателей работы.

Воспроизводственная функция определяет абсолютный уровень оплаты труда, необходимый для обеспечения жизненных потребностей работника и его семьи.

Регулирующее назначение заработной платы заключается в ее воздействии на соотношение между спросом и предложением рабочей силы, на формирование персонала, численность работников и уровень их занятости.

Организация оплаты труда непосредственно в организации *состоит из следующих основных элементов:*

- формирование фонда оплаты труда;
- нормирование труда;
- тарифную или бестарифную систему;
- определение формы и системы оплаты труда;
- премиальную систему.

Механизм государственного регулирования оплаты труда включает:

- установление социальных нормативов в области оплаты труда – минимальной заработной платы и минимального потребительского бюджета;
- систему защиты доходов населения от инфляции;
- систему налогообложения;
- формирование тарифной системы оплаты труда.

Формы и системы оплаты труда.

В современных условиях в организациях применяются различные формы и системы оплаты труда. Основное их назначение – обеспечение правильного соотношения между мерой труда и мерой его оплаты, а также повышение заинтересованности рабочих в эффективном труде.

Форма оплаты труда – это связь между величиной заработной платы и количеством и качеством труда и обуславливает определенный порядок её исчисления в зависимости от организационных условий производства и результатов труда.

Основными измерителями затрат труда являются: рабочее время, т.е. продолжительность дней, часов, в течение которых работник занят производительной работой у нанимателя, или количество изготовленной продукции (выполненных операций). Такому делению измерителей затрат труда соответствуют и **две формы оплаты труда**: сдельная и повременная.

При *сдельной оплате* труда заработная плата работнику начисляется в зависимости от количества выполняемой работы (произведенной продукции) по установленным сдельным расценкам за каждую единицу изготовленной продукции (изделий) или выполненной работы в натуральных показателях (в производственных операциях, штуках, килограммах, кубических метрах и т.д.).

Повременная – форма оплаты труда, при которой заработная плата работнику начисляется по установленной ставке или окладу за фактически отработанное время. Она применяется в тех случаях, когда невозможно установить норму или ее установка нецелесообразна, т.к. интенсивность работы в течение времени неравномерна.

Сдельная и повременная формы оплаты труда имеют свои разновидности, которые принято называть системами.

Система оплаты труда – это совокупность правил, которые устанавливают соотношение между затраченным трудом и размером заработной платы.

В зависимости от технико-организационных условий и решаемых на данном участке производства задач применяются следующие *системы сдельной оплаты труда*: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенная, аккордная.

Прямая сдельная система оплаты труда – заработок работника непосредственно зависит от его выработки, оплачивается количество произведенной продукции (выполненных работ) по установленным расценкам.

Сдельно-премиальная система оплаты труда – зарплата состоит из оплаты по прямым сдельным расценкам и премии за выполнение и перевыполнение количественных и качественных показателей (эффективное использование оборудования, высокое качество продукции, работы, экономное расходование ресурсов), предусмотренных установленным положением о премировании.

Сдельно-прогрессивная система оплаты труда – объем продукции, произведенной в пределах норм выработки оплачивается по неизменным прямым сдельным расценкам, а сверх нормы – по повышенным (прогрессивным) расценкам, возрастающим по мере роста выполнения норм. Оплата по сдельно-прогрессивной системе производится по шкале доплат, которую каждая организация устанавливает самостоятельно.

Косвенная сдельная система оплаты труда применяется преимущественно при оплате труда вспомогательного персонала, чья заработная плата устанавливается в прямой зависимости от результатов труда обслуживаемых ими рабочих-сдельщиков или производств.

Аккордная сдельная система оплаты труда – предусматривает определение совокупного заработка за выполнение определенных стадий работы или производство определенного объема продукции, т.е. оплата производится не за отдельную операцию и работу, а за комплекс взаимосвязанных работ, за выполнение определенного производственного задания, выраженного в единицах измерения конечной продукции. Это оплата, при которой сумма заработной платы работников определяется по конечному результату.

Распределение заработной платы работников в составе трудового коллектива базируется на использовании *коэффициента трудового участия (КТУ)*. Эта система основана на зависимости заработка каждого работника от

конечных результатов деятельности трудового коллектива и его непосредственного участия в работе. В связи с тем, что законодательство обеспечивает минимальный уровень заработной платы каждому работнику, использование КТУ часто касается распределения только премиальных надбавок.

При повременной форме оплаты труда различают простую повременную и повременно-премиальную системы оплаты труда.

Простая повременная система оплаты труда – заработок работника рассчитывается в соответствии с присвоенным ему разрядом за фактически отработанное (по табелю) время в часах.

Повременно-премиальная система оплаты труда – работник получает не только заработок за количество фактически отработанного времени, но и премию за выполнение производственного задания в срок или досрочно, за высокое качество и другие показатели. Оплата труда работников по повременно-премиальной системе производится на основании положения, разработанного в организации и включенного в коллективный договор и в текст трудового договора.

Использование той или иной формы зависит от конкретных условий производства. Так, условиями применения повременной оплаты труда являются: строго регламентированные, аппаратурные, автоматизированные производства, где рабочий не может влиять на технологическое время; высокие требования к качеству продукции, которые непосредственно зависят от рабочих; когда труд работника не поддается нормированию или невозможно установить сдельные расценки.

Повременная форма труда вводится там, где невозможно использовать сдельную форму оплаты. Условиями применения сдельной оплаты труда являются: наличие реальных возможностей увеличения выработки продукции при сокращении затрат времени на единицу продукции; возможность рабочих увеличивать выпуск продукции при стабильной технологии и соответствующем качестве продукции; возможность технического нормирования труда.

В последнее время все большее распространение получила **контрактная система найма работников.**

Контрактная система предполагает заключение контракта на определенный срок между работодателем и исполнителем. Контракт заключается в письменной форме при найме работника, где оговариваются условия труда, права и обязанности сторон, режим работы и уровень оплаты труда, а также срок действия контракта. В контракте изложены и последствия, которые могут наступить для сторон в случае его досрочного расторжения одной из сторон. Контракт может включать как время нахождения работника в организации (повременная оплата), так и конкретное задание, которое должен выполнить работник за определенное время (сдельная оплата).

По соглашению сторон в контракте могут быть предусмотрены различные доплаты и надбавки стимулирующего и компенсационного характера:

- за профессиональное мастерство и высокую квалификацию;
- за классность;
- за отклонения от нормальных условий труда и др.

В контракте могут найти отражение вопросы предоставления служебного транспорта, дополнительного отпуска, жилой площади и др.

Основное преимущество контрактной системы – четкое распределение прав и обязанностей как работника, так и руководства организации; повышение ответственности и творческого отношения к работе нанимаемых работников. Контракт может заключаться с руководителями, специалистами, а также с рабочими.

Тарифная система оплаты труда в Республике Беларусь: сущность, область применения, основные элементы.

На основании Указа Президента Республики Беларусь от 18 января 2019 г. № 27 «Об оплате труда работников бюджетных организаций», оплата труда работников бюджетных организаций производится на основе тарифной системы, включающей в себя базовую ставку и 18-разрядную тарифную сетку.

Основные определения:

- базовая ставка – величина, используемая при исчислении окладов работников бюджетных организаций;

- коэффициент тарифного разряда – величина, отражающая межразрядную дифференциацию при исчислении размеров окладов работников, определяемая как отношение коэффициентов второго и последующих тарифных разрядов к коэффициенту первого тарифного разряда;

- кратный размер базовой ставки – величина, отражающая сложность труда и уровень квалификации рабочих при выполнении работ, не тарифицируемых тарифными разрядами;

- оклад – размер оплаты труда работника за выполнение трудовой функции определенной сложности и квалификации за календарный месяц без учета стимулирующих и компенсирующих выплат, исчисляемый путем умножения базовой ставки на коэффициент тарифного разряда (кратный размер базовой ставки), установленный по должности (профессии);

- профессионально-квалификационные группы – группы профессий рабочих и должностей служащих, сформированные с учетом сферы деятельности на основе требований к уровню профессиональной подготовки и квалификации, необходимому для осуществления соответствующей профессиональной деятельности;

- тарифная сетка – распределение категорий работников по профессионально-квалификационным группам и тарифным разрядам (диапазонам тарифных разрядов) с соответствующими коэффициентами;

– тарифная система – система оплаты труда, основанная на дифференциации заработной платы работников различных категорий на основании тарифной сетки и базовой ставки;

– тарифный разряд – величина, отражающая сложность труда и уровень квалификации работника.

Размер базовой ставки определяется Правительством, как правило, с 1 января календарного года с учетом прогноза основных параметров социально-экономического развития Республики Беларусь.

Структура заработной платы работников бюджетных организаций с 01.01.2020 г. состоит:

- из оклада;
- стимулирующих (надбавки, премии) выплат;
- компенсирующих (доплаты) выплат.

Оклады работников бюджетных организаций определяются путем умножения базовой ставки на коэффициенты тарифных разрядов тарифной сетки (кратные размеры базовой ставки). Часовые оклады рассчитывают путем деления оклада на расчетную норму рабочего времени конкретного месяца. Если организация вводит почасовую оплату, то часовой оклад определяется путем деления оклада на среднемесячное количество рабочих часов с учетом годового баланса рабочего времени и др.

Если организация является частной, то расчёт заработной платы должен производиться согласно формам и системам оплаты труда, утверждённым в данной организации локальными нормативно-правовыми актами (ЛНПА). Локальный нормативно-правовой акт – нормативный правовой акт, действие которого ограничено рамками одной или нескольких организаций.

Бестарифные (гибкие) системы оплаты труда.

Трудовое законодательство предоставляет коммерческим организациям и индивидуальным предпринимателям право самостоятельно выбирать и устанавливать для своих работников системы оплаты труда.

В качестве возможного варианта совершенствования организации и стимулирования труда выступает бестарифная (гибкая) система оплаты труда. При данной системе оплата труда всех работников организации устанавливается в зависимости от результатов работы сотрудника, от конечных результатов работы организации в целом, структурного подразделения, и от объема средств, направляемых работодателем на оплату труда.

Виды гибких систем оплаты труда:

- система оплаты труда на основе тарифной сетки, разработанной в организации;
- оплата труда на основе комиссионной системы;
- система оплаты труда на основе «плавающих» окладов;
- система оплаты труда на основе грейдов.

При оплате труда на основе комиссионной системы размер заработной платы работника ставится в прямую зависимость от роста объемов реализованной продукции, товаров (работ, услуг), в том числе на экспорт,

снижения запасов готовой продукции, а также других показателей, характеризующих эффективность работы подразделения и (или) организации в целом. Работникам может устанавливаться ежемесячное вознаграждение в процентном соотношении от выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг) в действующих ценах. Комиссионная система оплаты труда часто применяется для расчета заработной платы работников маркетинговых служб, торговых представителей.

Система оплаты труда на основе «плавающих» окладов предусматривает установление нанимателем размеров окладов в текущем месяце по итогам работы за предыдущий месяц с учетом личного вклада каждого конкретного работника в результаты труда. Критерии, в соответствии с которыми определяется конкретный размер оклада в текущем месяце, устанавливается в локальном нормативно-правовом акте. Критерии определяют зависимость заработка работников от результатов их работы, то есть прибыли, полученной организацией, и суммы денежных средств, которая может быть направлена на выплату заработной платы.

Система «плавающих» окладов предполагает, что каждый раз в конце месяца по результатам труда за расчетный месяц для каждого работника с учетом установленных критериев формируется новый должностной оклад на следующий месяц.

Система оплаты труда на основе грейдов. Грейд – это интервал на шкале оценок значимости определенной профессии (должности) для конкретной организации. Иными словами, каждой профессии (должности) соответствует тот или иной грейд, которому, в свою очередь, соответствует установленный диапазон количества баллов и диапазон окладов. В рамках построения системы грейдов можно выделить три основных этапа:

1. Грейдирование – отнесение всех профессий (должностей) к одному из грейдов.
2. Установление для каждого грейда диапазона размеров оплаты труда.
3. Установление размера оплаты труда конкретного работника в пределах диапазона окладов грейда, к которому относится профессия (должность) работника.

Бестарифная (гибкая) система оплаты труда не отменяет нормирования труда в организации. Нормы используются при расчете внутренних цен, на основе которых рассчитываются валовой доход бригад, участков, цехов и, в конечном счете, их фонд оплаты труда. При бестарифной (гибкой) системе заработная плата отдельного работника является его долей в общем фонде оплаты труда коллектива.

Показатели оценки эффективности использования заработной платы.

Для оценки эффективности использования заработной платы используются такие основные показатели, как зарплатоемкость, зарплатоотдача и рентабельность заработной платы.

Зарплатоемкость ($ЗП_e$) показывает величину заработной платы, приходящуюся на рубль произведенного объема продукции (выполненного объема работ, услуг) и определяется по формуле:

$$ЗП_e = \frac{\sum ЗП}{В},$$

где $\sum ЗП$ – сумма заработной платы, выплаченная работающим в течение определенного календарного периода, руб.;

$В$ – выручка, полученная от реализации продукции (работ, услуг), руб.

Зарплатоотдача ($ЗП_o$) показывает величину выручки от реализации, приходящуюся на один рубль выплаченной заработной платы, и определяется по формуле:

$$ЗП_o = \frac{В}{\sum ЗП}$$

Рентабельность заработной платы (P_{zn}) показывает величину прибыли от реализации, приходящуюся на один рубль выплаченной заработной платы, и определяется по формуле:

$$P_{zn} = \frac{\Pi}{\sum ЗП} \times 100\%.$$

Для повышения эффективности заработной платы зарплатоотдача и рентабельность заработной платы должны расти, а зарплатоемкость снижаться.

Материальное стимулирование работников организации.

Материальное стимулирование – это комплекс различных видов материальных благ, которые предоставляются персоналу за индивидуальный или же коллективный вклад в экономические результаты деятельности организации посредством качественного профессионального труда, творческой работы соблюдения правил поведения. В состав системы материального стимулирования входят все формы денежных выплат (заработная плата, премии и т.д.) и все инструменты материального неденежного вознаграждения (путевки, бесплатное лечение, транспортные расходы и др.).

Материальное стимулирование персонала является одним из наиболее эффективных инструментов, оказывающих существенное влияние на трудовую мотивацию сотрудников. К основным целям материального стимулирования труда относят: привлечение наиболее квалифицированных и конкурентоспособных сотрудников; мотивация персонала к более качественному и эффективному труду, достижению высоких индивидуальных и групповых показателей результативности трудовой

деятельности; стимулирование требуемых видов трудового поведения персонала (ответственность, трудовая активность, дисциплина, профессиональный рост, творчество, инициатива); формирование лояльного отношения сотрудников к своему работодателю, организационной приверженности; удержание ценных сотрудников (танталов).

Общей целью формирования системы материального стимулирования в организации можно считать формирование мотивированного и конкурентоспособного персонала.

Как важнейший элемент системы мотивации и материального стимулирования труда, заработная плата призвана обеспечивать реализацию следующих основных задач: способствовать привлечению трудовых ресурсов; обеспечивать сохранение трудового потенциала организации; формировать производственное поведение; способствовать экономии всех видов ресурсов.

Тема 8. Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации

Затраты на производство и реализацию продукции как экономическая категория.

В процессе основной деятельности организации происходит потребление имеющихся у нее ресурсов. Результатом этой деятельности является продукт, в затратах на производство которого отражается уровень использования ресурсов.

Затраты (затрачивать – приобретать что-либо тратить в расчете на возврат с прибылью) – это стоимостная оценка ресурсов, используемых организацией в процессе своей деятельности, как на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг, так и на капитальные и финансовые вложения, которые признаются активами организации, если от них организация предполагает получение экономических выгод в будущих периодах, или расходами отчетного периода, если от них организация не предполагает получение экономических выгод в будущих периодах.

Затраты на производство и реализацию продукции являются одним из важнейших показателей деятельности организации, так как характеризуют уровень использования всех находящихся в его распоряжении ресурсов. В экономических задачах по оптимизации потребляемых ресурсов учитываются затраты:

- живого труда – труда персонала, посредством которого используемые ресурсы определенным образом «генерируются» в конечные результаты деятельности – готовую продукцию;
- овеществленного труда, которые на практике выражаются материальными затратами;
- природных ресурсов и др.

Все затраты имеют два способа оценки – натуральную и денежную. В денежной оценке затраты могут быть текущими (издержками, в частном случае – себестоимость продукции) и капитальными. Капитальные вложения средств связаны с разработкой, утверждением и реализацией инвестиционных проектов.

С помощью затрат формируется себестоимость.

Сущность и содержание понятий «расходы», «издержки», «себестоимость».

Расходы (расходовать – тратить, употреблять на что-либо) – это движение денежных средств с организации.

Расходы рассматриваются с разных позиций и представляют собой:

1) с хозяйственной точки зрения – потребление или использование товаров и услуг в процессе получения дохода;

2) с финансовой – выплаты, которые производит организация в процессе своей хозяйственной деятельности. Они относятся к денежному потоку организации и по результатам периода находят свое отражение в форме бухгалтерской отчетности «Отчет о движении денежных средств»;

3) с учетно-отчетной – уменьшение активов или увеличение обязательств, ведущие к уменьшению капитала.

Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов определяет, что в учетной политике организации *фиксируются 4 группы доходов и расходов*, которые выделяются *в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации*:

– доходы и расходы по текущей деятельности, т.е. основной приносящей доход деятельности организации и прочей деятельности, не относящейся к финансовой и инвестиционной;

– доходы и расходы по инвестиционной деятельности, т.е. деятельности по приобретению и созданию, реализации и прочему выбытию инвестиционных активов (основных средств, нематериальных активов, доходных вложений в материальные активы, вложений в долгосрочные активы, оборудования к установке), осуществлению (предоставлению) и реализации (погашению) финансовых вложений;

– доходы и расходы по финансовой деятельности, т.е. деятельности, приводящей к изменениям величины и состава внесенного собственного капитала, обязательств по кредитам, займам и иных аналогичных обязательств;

– иные доходы и расходы.

Организацией расходы признаются на основании непосредственной связи между поступлениями по определенным статьям дохода и понесенными затратами.

Издержки – (издерживаться – расходовать свои средства, платить за что-либо) – это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления организацией своей производственной и коммерческой деятельности. Издержки включают в себя стоимость используемых предметов труда и средств труда, а также затрат по

использованию живого труда работников организации. Термин издержки связывается не с конкретным временем, а с конкретным наименованием продукции, он широко используется при анализе себестоимости единицы продукции.

В соответствии с Международными стандартами бухгалтерской отчетности для оценки запасов *по отношению к себестоимости продукции* издержки делятся на:

1) входящие в себестоимость (производственные) – это только издержки, связанные с производством готовой продукции. Издержки производства по отгруженной, но неоплаченной продукции числятся на балансе организации как активы (в запасах готовой продукции) до тех пор, пока продукция не будет оплачена;

2) не входящие в себестоимость (внепроизводственные) издержки, связанные с полученными в течение отчетного периода услугами, которые нельзя проинвентаризировать и учитывать при оценке запасов готовой продукции на складе. Это издержки по реализации продукции или товаров, услуг (коммерческие издержки); проведению научно-исследовательских работ (НИР); издержки маркетингового характера, административные и другие.

Расходы по текущей деятельности включают в себя затраты, формирующие:

- себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг;
- управленческие расходы;
- расходы на реализацию;
- прочие расходы по текущей деятельности.

Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг) отражает совокупность производственных затрат основного и вспомогательного производства.

Управленческие расходы не включаются в себестоимость продукции, а учитываются отдельно. Они **включают условно-постоянные косвенные затраты**: а) часть общепроизводственных затрат, которые являющиеся условно-постоянными затратами; б) общехозяйственные затраты, связанные с управлением организацией – начисленная амортизация и затраты на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения, затраты на содержание управленческого персонала, затраты на информационные, аудиторские и другие услуги, другие аналогичные по назначению затраты.

Издержки обращения, коммерческие расходы организации также не включаются в себестоимость продукции, а учитываются в составе **расходов на реализацию**. Они включают расходы на упаковку изделий на складах готовой продукции, на доставку продукции к месту отправления, погрузки в транспортные средства, на содержание помещений для хранения продукции в местах ее реализации, на рекламу, другие аналогичные по назначению расходы. А в организациях, осуществляющих торговую и торгово-производственную деятельность, еще и расходы, связанные с реализацией

товаров, на оплату труда, на содержание зданий, сооружений, инвентаря, на хранение, обработку и упаковку товаров.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку использованных в процессе производства продукции (работ, услуг) экономических ресурсов: природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших *функций*:

- является основой простого воспроизводства, т.е. формой возмещения потребляемых средств;
- обеспечивает учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;
- является основой ценообразования;
- экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующей организации;
- обеспечивает определение оптимальных размеров организации и др.

В зависимости от полноты включения затрат в себестоимость различают следующие *виды себестоимости*:

Цеховая себестоимость представляет собой сумму всех затрат на изготовление продукции в данном цехе.

Производственная (заводская) себестоимость – включает затраты цехов, а также общехозяйственные затраты.

Полная себестоимость – включает все затраты на производство и реализацию продукции, складывается из производственной себестоимости и расходов на реализацию.

Себестоимость продукции в организации рассчитывается двумя способами: для всего объема продукции – по элементам затрат; для отдельного изделия составляется калькуляция себестоимости.

Структура себестоимости – это доля отдельных элементов, статей расходов в себестоимости.

Классификация затрат.

Существует значительное количество *классификаций затрат* производства и реализации продукции.

Затраты, связанные с производством и сбытом продукции, **группируются**:

1. *По характеру связи с объёмом производства:*

- а) переменные затраты (зависящие от изменения объёмов производства):
 - затраты на основные сырьё и материалы;
 - затраты на вспомогательные материалы на технологические цели;
 - затраты на топливо и энергию, воду, сжатый воздух на технологические цели;
 - оплата труда производственного персонала, работающего по сдельной системе;

- налоги, отчисления от оплаты труда указанного персонала;
- экологический налог.

б) условно-постоянные затраты (затраты, которые при изменении объёмов производства остаются постоянными или изменяются незначительно):

- затраты на подготовку и освоение производства;
- затраты на содержание и эксплуатацию оборудования;
- амортизация оборудования;
- общепроизводственные и общехозяйственные расходы;
- оплата труда производственных рабочих-повременщиков;
- налоги, исчисленные от оплаты труда указанных категорий работников;
- налоги не связанные с объёмом производства.

2. *По способу отнесения на отдельные виды продукции:*

а) прямые затраты прямо относятся на соответствующий вид продукции;

б) косвенные затраты распределяются между видами продукции пропорционально установленным измерителям:

- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- прочие производственные расходы.

3. *По характеру связи с технологическим процессом:*

а) основные затраты (затраты, обусловленные технологическим процессом производства продукции):

- материалы, полуфабрикаты, вспомогательные материалы на технические цели;

- топливо и энергия на технологические цели;

- оплата труда производственного персонала, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования и другие.

б) *накладные затраты* (затраты, связанные с организацией, управлением и обслуживанием производства):

- общепроизводственные;
- общехозяйственные;
- потери от брака и другие непроизводственные расходы.

4. *По местам возникновения затрат:*

а) затраты основного производства;

б) затраты подсобного (вспомогательного) производства.

5. *От степени обобщения:* однородные, комплексные.

6. *По временной форме:* фактические и плановые.

7. *По периодичности возникновения:* текущие, единовременные, расходы будущих периодов, предстоящие расходы, т.е. затраты еще не возникшие.

8. *По содержанию и значению* (экономические элементы и калькуляционные статьи). В экономических элементах объединены однородные затраты независимо от их назначения и места возникновения. В калькуляционных статьях затраты сгруппированы в зависимости от их назначения и места возникновения (топливо на технические цели, оплата

труда производственного персонала, общепроизводственные расходы и так далее).

Классификация затрат на производство и реализацию продукции по экономическим элементам затрат.

Все затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), в соответствии с экономическим содержанием группируются *по экономическим элементам*.

Данная группировка вызвана тем, что в хозяйственной деятельности требуется определять общий объем потребленных в организации ресурсов независимо от того, на какой конкретно вид изделий и в каком структурном подразделении организации они израсходованы.

Экономические элементы – это экономически однородные по составу затраты на выпуск и реализацию совокупной продукции независимо от места их образования:

1. Материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов).
2. Затраты на оплату труда.
3. Отчисления на социальные нужды.
4. Амортизация основных средств и нематериальных активов.
5. Прочие затраты.

В составе элемента ***«материальные затраты»*** отражается стоимость приобретаемых со стороны для производства продукции сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов, топлива и энергии всех видов, расходуемых как на технологические цели, так и на обслуживание производства (отопление зданий, транспортные работы и т.п.), а также запасных частей для ремонта оборудования; износ инструментов, приспособлений, инвентаря и других средств труда, не относимых к основным фондам, износ спецодежды и других малоценных предметов.

В этом элементе отражаются также работы и услуги производственного характера, выполняемых сторонними организациями. К этим работам относятся: выполнение отдельных операций по изготовлению продукции, ремонта основных производственных фондов, затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, транспортные услуги сторонних организаций по перевозкам грузов внутри организации и доставке готовой продукции на станции отправления.

Из материальных затрат исключается стоимость возвратных отходов, под которыми понимаются остатки сырья, материалов, теплоносителей, образовавшиеся в процессе производства продукции, утратившие полностью или частично потребительские качества исходного продукта и в силу этого используемые с повышенными затратами или вовсе не используемые по прямому назначению.

В элементе ***«затраты на оплату труда»*** отражаются затраты на оплату труда производственного персонала организации, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате организации работников, занятых в основной деятельности.

В элементе **«отчисления на социальные нужды»** отражаются обязательные отчисления по установленным законодательством нормам в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, страховой взнос по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в процентах к оплате труда работников.

В элементе **«амортизация основных средств и нематериальных активов»** отражается сумма амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам на их полное восстановление, исчисленная из их балансовой стоимости и утвержденных в установленном порядке норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части, производимую в соответствии с законодательством. Амортизация начисляется как по собственным, так и по арендованным основным средствам, а также по средствам, предоставляемым бесплатно.

Состав элемента **«прочие затраты»** достаточно широк: начисленные налоги, сборы (пошлины), отчисления в государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды; страховые взносы; проценты по полученным ссудам, кредитам и займам (за исключением процентов по просроченным ссудам, кредитам и займам, а также займам, связанным с приобретением основных средств и нематериальных активов); расходы на оплату услуг связи; оплата услуг вычислительных центров, банков, связанных с обслуживанием организации; плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану; оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг; вознаграждения за рационализаторские предложения и выплата авторских гонораров; расходы на рекламу и маркетинговые услуги; оплата работ по сертификации продукции, товаров, работ, услуг; арендная плата; лизинговые платежи; командировочные и представительские расходы; услуги других организаций: гостиниц, пассажирского транспорта, по научным разработкам, по уборке территории, сбору и вывозу отходов, образования, здравоохранения и другие затраты, входящие в состав себестоимости продукции (работ, услуг), но не относящиеся к ранее перечисленным элементам затрат.

Документ, в котором осуществляется такая, группировка, называется сметой затрат на производство. Смета затрат на производство используется для расчета себестоимости товарной и реализованной продукции; определения массы прибыли; для расчета такого показателя, как средние издержки на один рубль товарной или реализованной продукции. Сметный разрез затрат позволяет определить общий объем потребляемых предприятием различных видов ресурсов.

Однако, смета затрат не позволяет определить себестоимость единицы продукции конкретного наименования.

Классификация затрат, входящих в себестоимость продукции, по статьям калькуляции.

Группировка затрат по статьям калькуляции позволяет производить расчеты себестоимости отдельных видов изделий, деталей, работ других

единиц. Группировка затрат по статьям калькуляции осуществляется на основе их функциональной роли в производственном процессе.

Расчет каждой конкретной статьи связан с некоторыми особенностями, и поэтому все множество статей калькуляций принято классифицировать по двум признакам: в зависимости от однородности состава затрат (простые и комплексные) и в зависимости от способа включения затрат (прямые и косвенные) в состав себестоимости. Простая статья затрат включает расходы по одному экономическому элементу. Комплексная статья затрат содержит несколько экономических элементов, объединяемых по производственному назначению.

С целью выявления резервов снижения себестоимости продукции необходимо знать не только общую сумму затрат каждой организации по тому или иному экономическому элементу, но и величину расходов в зависимости от места их возникновения. Такую возможность дает **классификация затрат по статьям калькуляции**, которую можно представить в следующем виде:

1. Сырье и материалы (включаются затраты на сырье и основные материалы, которые входят в состав вырабатываемой продукции, образуя ее основу, или являются необходимыми компонентами при ее изготовлении, а также вспомогательные материалы, используемые на технологические цели).

2. Возвратные отходы (вычитаются).

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

4. Топливо и энергия на технологические цели – стоимость энергоносителей (топлива, электроэнергии, пара, воды и т.д.), используемых только для производства продукции. Покупная энергия оценивается по установленным тарифам, энергоносители собственного производства включаются по цеховой себестоимости.

5. Заработная плата производственных рабочих – включается только оплата труда (основная и дополнительная зарплата) производственных рабочих, т.е. рабочих, занятых в основном производстве. Дополнительная зарплата включает выплаты, предусмотренные законодательством о труде и положениями по оплате труда, принятыми в организации за непроработанное на производстве время: оплата очередных и дополнительных отпусков; оплата времени, связанного с прохождением медицинских осмотров, выполнением государственных обязанностей; единовременные вознаграждения за выслугу лет; оплата учебных отпусков и др.

6. Начисления на оплату труда (включаются обязательные страховые взносы в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь и страховые взносы по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний).

7. Расходы на подготовку и освоение производства (включаются расходы на освоение новых организаций, производственных цехов и агрегатов (пусковые расходы); расходы, связанные с подготовкой и

освоением новых видов продукции серийного и массового производства и технологических процессов, включая затраты на проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектных и технологических работ; расходы по подготовке и освоению выпуска продукции, не предназначенной для серийного или массового использования).

8. Износ инструментов и приспособлений целевого назначения и прочие специальные расходы (отражается доля стоимости специальных инструментов и приспособлений, включая расходы по их ремонту и поддержанию в исправном состоянии, а также прочих специальных расходов, переносимых на единицу продукции).

9. Потери от брака (стоимость окончательно забракованной продукции (изделий, полуфабрикатов и т.п.); затраты на исправление брака, затраты по ремонту проданной с гарантией продукции сверх установленной нормы затрат на гарантийный ремонт в период гарантийного срока).

10. Прочие производственные расходы (учитываются затраты на гарантийное обслуживание и ремонт продукции: по содержанию персонала, обеспечивающего нормальную эксплуатацию изделий у потребителя в пределах установленного гарантийного срока и гарантийному ремонту этих изделий в соответствии с установленными нормами).

11. Общепроизводственные расходы (включают: 1) расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования: расходы на содержание, обслуживание и ремонт основных средств, используемых непосредственно в производственном (технологическом) процессе, расходы по внутризаводскому перемещению грузов, амортизацию используемых основных средств, износ и затраты на восстановление малоценных и быстроизнашивающихся инструментов и приспособлений общего назначения; 2) расходы, связанные с организацией, обслуживанием и управлением производством: расходы на оплату труда работников аппарата управления цехом, а также специалистов и других работников, обслуживающих производство, амортизацию и расходы на содержание и ремонт зданий, сооружений и инвентаря общецехового назначения; расходы на опыты, исследования, рационализацию и изобретательство цехового характера; расходы на мероприятия по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности и другие расходы цеха, связанные с управлением и обслуживанием производства).

12. Общехозяйственные расходы (включаются расходы, связанные с обслуживанием и организацией производства и управлением организацией в целом: расходы на оплату труда работников аппарата управления, расходы на командировки и служебные разъезды, расходы по содержанию и эксплуатации легкового транспорта, технических средств управления, текущие расходы, связанные с природоохранными мероприятиями, амортизация, содержание и ремонт зданий, сооружений и инвентаря общехозяйственного назначения, расходы на оплату консультационных, информационных и аудиторских услуг, представительские расходы, износ нематериальных активов и другие. В составе общехозяйственных расходов

отражаются налоги и отчисления, относимые на издержки производства в соответствии с принятыми законодательными актами, например, налог на недвижимость).

13. Коммерческие расходы (учитываются расходы, связанные со сбытом продукции: расходы на тару и упаковку, хранение, транспортировку продукции, погрузку продукции в транспортные средства (кроме тех случаев, когда они возмещаются покупателями сверх цены); расходы, связанные с исследованием рынка (маркетинговые операции), участие в торгах на товарных биржах, аукционах, расходы на рекламу и др.).

Итог первых 11 статей образует цеховую себестоимость, с 1 по 12 образуют производственную (заводскую) себестоимость продукции, итог всех 13 статей – полную себестоимость продукции.

Планирование себестоимости продукции (работ, услуг).

Планирование себестоимости представляет собой процесс установления затрат на производство продукции и выявления путей их снижения для увеличения прибыли.

Планирование себестоимости продукции осуществляется с целью определения общей величины затрат по организации, а также расчета себестоимости единицы продукции. Планированию себестоимости продукции предшествует анализ сложившегося уровня затрат. Анализ делается для выявления возможных отклонений в организации производственного процесса и выявления резервов производства.

План по себестоимости продукции разрабатывается после составления производственной программы, плана технического и организационного развития производства, плана по труду.

Исходными данными разработки плана себестоимости являются: планируемые объемы производства продукции, нормы расхода материальных и трудовых ресурсов, договоры на поставку материальных ресурсов, экономические нормативы, мероприятия плана развития организации и т. д.

План по себестоимости продукции включает разработку следующих подразделов: сметы затрат на производство цехов вспомогательного производства; сметы расходов по обслуживанию и управлению; сметы затрат на производство; себестоимости товарной продукции по калькуляционным статьям; калькуляцию себестоимости отдельных видов и сортов продукции; снижения затрат на единицу стоимости товарной продукции по основным технико-экономическим факторам.

В организации планируют и учитывают следующие *показатели* себестоимости:

- затраты на один рубль продукции;
- себестоимость единицы продукции;
- себестоимость произведенной и реализованной продукции;
- себестоимость сравнимой продукции.

На практике получили распространение 2 метода планирования себестоимости:

- нормативный;
- планирование по технико-экономическим показателям.

Этапы планирования себестоимости:

- расчет планируемой суммы экономии (удорожания) затрат по технико-экономическим факторам, и на этой основе определение величин и уровня затрат на производство продукции в плановом периоде, расчет плановой себестоимости всего объема производства продукции;
- составление баланса распределения продукции и услуг вспомогательных цехов по потребителям;
- разработка смет затрат и калькулирование себестоимости продукции и услуг вспомогательных цехов;
- разработка (уточнение) смет расходов на подготовку и освоение производства новых видов продукции (новых технологических процессов) и смет пусковых расходов;
- составление смет общепроизводственных расходов по цехам основного производства с последующим суммированием их по организации в целом;
- составление смет транспортно-заготовительных расходов, общехозяйственных и коммерческих расходов;
- калькулирование себестоимости единицы продукции по видам, расчет себестоимости всего объема производства продукции;
- составление сметы и свода затрат на производство.

Планирование себестоимости – неотъемлемая часть процесса планирования в организации, в которой участвуют все структурные подразделения организации для полноты отражения всех затрат. Ответственной службой в основном является планово-экономический отдел.

Понятия «калькулирование», «калькуляция». Объект, цели калькулирования, виды калькуляций.

Калькулирование – это процесс определения величины затрат, связанных с производством и реализацией конкретной единицы продукции, отдельно по каждой статье затрат.

Калькуляция – это документ, в котором отражаются затраты, связанные с производством и реализацией единицы продукции.

Калькулирование имеет следующие цели:

- 1) определить себестоимость каждой единицы продукции и всего объема продукции в целом;
- 2) создание базы плановых цен на ресурсы;
- 3) использование возможных резервов.

При этом используются данные бухгалтерского учета о фактических затратах на производство и количестве выпущенной продукции (произведенных работ или оказанных услуг). В калькуляции все затраты группируются по статьям расходов, в зависимости от места их возникновения и назначения.

Объектом калькуляции является конкретное изделие, единица продукции, одна услуга, единица объема работ.

Виды калькуляций:

1. Нормативная калькуляция рассчитывается на основе технически обоснованных норм и нормативов расхода живого и овеществленного труда.

2. Плановая калькуляция составляется для определения плановой себестоимости единицы продукции.

3. Отчетная калькуляция составляется после окончания отчетного периода и отражает фактические затраты на выпуск и реализацию единицы продукции.

Такие калькуляции необходимы для анализа, сопоставления плановых и фактических затрат и выявления резервов для снижения себестоимости; разработки мероприятий по снижению себестоимости.

В организациях промышленности применяют различные методы калькулирования себестоимости продукции.

Наиболее простой и наименее точный – *метод прямого счета*. При этом методе себестоимость единицы продукции определяется делением общей суммы затрат на количество изготовленной продукции.

Нормативный метод калькулирования основан на нормах и нормативах использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Наиболее точный и совершенный метод калькулирования себестоимости продукции – *расчетно-аналитический*. При этом методе, прежде всего, осуществляется всесторонний анализ состояния производства, возможных изменений в нем.

При калькулировании однотипных, но разных по качеству изделий применяется *параметрический метод*. Он заключается в установлении закономерностей изменения затрат производства в зависимости от качественных характеристик продукции.

Документ «калькуляция» является внутренним документом, используется только внутри организации.

Показатели экономической эффективности затрат на производство и реализацию продукции.

В системе показателей, характеризующих эффективность производства и реализации, одно из ведущих мест принадлежит затратам на производство продукции. В затратах на производство и реализацию продукции, как синтетическом показателе, отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности организации: степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, качество работы отдельных работников и руководства в целом.

Для оценки эффективности вложения затрат используются такие показатели, как затратноемкость и затратноотдача, рентабельность затрат.

Затратноемкость (Z_e) показывает величину затрат, приходящуюся на рубль произведенной продукции (выполненного объема работ), и определяется по формуле:

$$Z_e = \frac{\sum Z}{ОП},$$

где $\sum Z$ – сумма затрат на производство продукции, руб.;

ОП – объем произведенной продукции, руб.

Затратоотдача (Z_o) обратный показатель, определяется по формуле:

$$Z_o = \frac{ОП}{\sum Z}.$$

Рентабельность затрат (P_z) показывает величину прибыли от реализации, приходящуюся на один рубль выплаченной заработной платы, и определяется по формуле:

$$P_z = \frac{\Pi}{\sum Z} \times 100\%.$$

Для повышения эффективности затрат на производство и реализацию продукции затратоотдача и рентабельность затрат должны расти, а затратноемкость снижаться.

Пути снижения затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации.

Экономический смысл снижения затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) заключается в том, что снижение затрат:

1. Выступает важнейшим фактором роста прибыли.
2. Обеспечивает снижение цены на продукцию.
3. Уменьшает потребность в оборотных средствах и других ресурсах.

Основными источниками снижения затрат промышленной организации являются:

- 1) Снижение расхода сырья, материалов, топлива, энергии, амортизации на единицу продукции.
- 2) Уменьшение расхода средств на оплату труда, приходящегося на единицу продукции.
- 3) Уменьшение административно-управленческих расходов.
- 4) Снижение доли условно-постоянных расходов на единицу продукции.
- 5) Снижение непроизводственных расходов и потерь.

Источники снижения затрат приводятся в действие под влиянием соответствующих факторов.

Факторы – это количественные и качественные характеристики производственной деятельности организации, влияющие на уровень затрат в сторону их уменьшения или увеличения. На практике используются следующие факторы снижения затрат:

1. Внутрипроизводственные (внутренние), зависящие от деятельности организации:

- 1) повышение технического уровня производства:
 - механизация и автоматизация производственных процессов;
 - внедрение передовой технологии;

- модернизация и улучшение использования оборудования;
- применение новых видов сырья, материалов и топлива;
- изменение конструкции выполняемой продукции.

2) улучшение организации производства и труда:

- улучшение использования сырья, материалов, топлива и энергии;
- совершенствование управления производством;
- улучшение организации труда;
- улучшение материально-технического снабжения.

3) изменение объема и структуры производимой продукции.

2. Внепроизводственные (внешние) факторы, т.е. условно независимые от деятельности организации и обусловленные механизмом государственного регулирования экономики:

- изменение норм амортизации;
- изменение минимального размера оплаты труда;
- изменение цен на получаемые материалы от поставщиков;
- изменение тарифов за электроэнергию;
- изменение налоговых ставок и нормативов отчислений в бюджет и внебюджетные фонды.

Ценообразование в организации.

Цена – это денежная оценка стоимости единицы товара, в которой отражается система ценообразующих факторов, характерных для данных рыночных условий производства и реализации продукции. Цена является одним из основных элементов рынка наряду со спросом, предложением и конкуренцией.

Цены формируются под воздействием **двух групп факторов – внутренних и внешних**, определяющих в конечном счете соотношение спроса и предложения на рынке товара:

1) **Внутренние факторы:** особые свойства товара; способ производства; организационный и технический уровни производства; ориентация на различных покупателей; жизненный цикл товара; длительность цикла товародвижения; организация сервиса; имидж организации на рынке; реклама, продвижение товара.

2) **Внешние факторы:** политическая и экономическая ситуация в стране; обеспеченность основными ресурсами; уровень доходов и сбережений населения; общий уровень инфляции; характер спроса; совершенство налогового законодательства; внешнеэкономическая политика государств.

Используемые в настоящее время виды и разновидности **цен можно классифицировать по ряду признаков:**

1. *По степени и способу регулирования* цены подразделяются на:

Жестко фиксированные (назначаемые или твердые) – устанавливается субъектом ценообразования в твердо выраженной денежной величине.

Регулируемые (изменяемые) – устанавливаются соответствующими государственными органами, осуществляющими регулирование ценообразования, или определяются субъектом ценообразования (юридическим лицом, предпринимателем) с учетом установленных этими

органами определенных ограничений. При этом регулируемая цена может иметь фиксированную или предельную величину.

Договорные (контрактные) – определяются предварительным согласованием между продавцом и покупателем.

Свободные (рыночные) – освобождены от непосредственного вмешательства государственных органов, формируются под воздействием конъюнктуры рынка, законов спроса и предложения.

2. В зависимости от обслуживаемого оборота различают:

Отпускная цена организации – по ней организации реализуют продукцию оптово-сбытовым базам, розничным торговым организациям и другим потребителям. Она включает в себя издержки производства и реализации, прибыль, НДС, акцизы и другие косвенные сборы и отчисления.

Оптовая цена – по ней оптово-сбытовые организации реализуют продукцию розничным организациям и иным потребителям. Она состоит из отпускной цены организации и оптовых надбавок оптовой организации.

Розничная цена – по ней розничные торговые организации реализуют продукцию населению и организациям. Она состоит из оптовой цены и торговой (розничной) надбавки розничных торговых организаций, она исчисляется с учетом оптовой надбавки.

3. В зависимости от экономических особенностей продукции и характера ее обращения:

Оптово-розничные цены.

Закупочная цена – цена, по которым сельскохозяйственные производители реализуют свою продукцию государству, фирмам, промышленным предприятиям или сбытовым организациям.

Сметная цена в строительстве – цена, по которым оплачивается продукция строительства (здания, сооружения).

Тарифы на различные производственные (транспортные, ремонтные) и непроизводственные (медицина, образование, туризм) услуги – это особые виды розничных цен.

4. В зависимости от включения в цену расходов по транспортировке продукции:

Цена франко-станция отправления – цена на продукцию, включающая цену производителя и расходы, связанные с доставкой материалов до станции отправления с погрузкой их в вагон (входит в цену поставки).

Цена франко-станция назначения – цена, устанавливаемая при доставке грузов до станции назначения. Расходы по доставке до станции назначения входят в стоимость товара и оплачиваются поставщиком.

Цена ДАФ – на практике термин DAF применяется главным образом в отношении железнодорожного транспорта – это означает, что обязанности продавца прекращаются с момента пересечения пограничного пункта страны, указанного в договоре.

Цена СИФ – это, когда все расходы по перевозке груза, оплате таможенных сборов и страхованию вместе с риском гибели либо порчи

товара до пересечения им борта судна в порту покупателя несет исключительно продавец данного товара.

Цена FOB – условия FOB предусматривают, что продавец обязан доставить товар в порт и погрузить на указанное покупателем судно, расходы по доставке товара на борт судна ложатся на продавца.

Цена FAS – это цена, которая ограничивает транспортно-экспедиторские расходы отправителя доставкой груза до причала.

Цена CAF – это цена, в которую включены расходы по доставке, транспортировке товара от продавца к месту, где товар примет покупатель, но не включающая расходы на страхование груза.

Ценообразование – процесс формирования, установления и управления ценами в интересах конкретной организации.

При расчете цены на продукцию (товар, работа, услуга) преследуются следующие цели:

- соблюдение всех введенных государством ограничений (надбавки, нормативы рентабельности т. п.);

- определение размера плановой прибыли (убытка) организации от проведения конкретной хозяйственной операции.

Ценообразование – процесс установления цены на товар или работу, услугу.

Цена любого товара, услуги состоит **из ряда обособленных элементов**. В Беларуси в соответствии с *Положением о порядке формирования и применения цен и тарифов* в общем виде цена любого товара или услуги формируется организацией на основе плановой себестоимости с включением всех видов налогов, предусмотренных законодательством, прибыли, необходимой для воспроизводства, и с учетом качества продукции и конъюнктуры цен.

Процедура формирования цены в организации состоит из нескольких этапов:

1 этап: Изучение рынка.

2 этап: Выбор цели и задач ценообразования.

3 этап: Анализ спроса.

4 этап: Оценка издержек.

5 этап: Изучение цен конкурентов.

6 этап: Выбор метода ценообразования.

7 этап: Выбор стратегии ценообразования.

8 этап: Учет психологических факторов при установлении окончательной цены.

Мировой и отечественной практикой ценообразования выработано три основные **группы методов обоснования цен** (табл. 8.1).

Определение цены одним из методов, *основанных на издержках производства*, базируется на подсчете суммы затрат производства данной продукции.

Во многих случаях, когда в цене важно учесть *качественные параметры продукции*, прибегают к другой группе методов, которые часто называют

параметрическими. Всех их объединяет один принцип: чем лучше качество, тем выше цена.

Таблица 8.1 Методы ценообразования

Методы ценообразования с ориентацией на:		
Издержки производства	Качество, потребительские свойства продукции	Спрос, уровень конкуренции
Метод полных издержек Метод прямых издержек Расчет цен на основе анализа безубыточности Метод учета рентабельности инвестиций Агрегатный метод Метод структурной аналогии	Метод удельных показателей Балловый метод Корреляционно-регрессионный Метод верхнего предела цены	Метод торгов (тендеров) Метод следования за лидером Метод осязаемой ценности товара Метод аукционной цены

Третья группа методов – *методы определения цены с учетом спроса на товар и уровня конкуренции на рынке*. Эти методы характерны для развитых, конкурентных рынков.

Выбор того или иного метода обусловлен характером товара, степенью его новизны, типом рынка, на котором он реализуется, и другими факторами. Цена при этом определяется еще до того, как товар будет выпущен на рынок, часто еще только в стадии технико-экономического обоснования. На следующих этапах исходная цена будет корректироваться с учетом реально складывающейся ситуации на рынке путем использования различных стратегий ценообразования, систем скидок, психологических факторов.

Стратегия ценообразования – это выбор организацией определенной динамики изменения исходной цены товара, направленной на получение наибольшей прибыли в рамках планируемого периода. Это набор методов, процедур и мероприятий, с помощью которых ценовая политика реализуется на практике. Различные варианты стратегий представлены в таблице 8.2.

Таблица 8.2 Стратегии рыночного ценообразования

Стратегии ценообразования		
Дифференцированные	Конкурентные	Ассортиментные
Скидок на втором рынке	Снятия сливок	Товарных наборов
Сезонных (периодических) скидок	Проникновения на рынок	Различной прибыльности
Случайной скидки	Сигналирования ценами	Товарного ассортимента
Скидок за платеж наличными	Имидж-цен	Основной товар + дополняющие товары
Скидок за количество закупаемого товара		Основной товар + обязательные принадлежности
Товарообменный зачет		Цены на побочные продукты

Стратегии ценообразования подразделяются на три вида: дифференцированное ценообразование; конкурентное ценообразование; ассортиментное ценообразование. Каждый из данных видов стратегий в свою очередь включает несколько частных стратегий.

Государственное воздействие на ценообразование включает:

– ограничение на формирование цен в виде их фиксирования, установление предельных цен, рентабельности или каких-либо других ограничительных нормативов; установление налоговых или других платежей, ведущих к изъятию доходов у потребителя или производителя (заказчика или поставщика);

– государственную поддержку цен и доходов в виде субсидий и дотаций потребителю или производителю (заказчику или поставщику).

Тема 9. Доход, прибыль, рентабельность как показатели результативности функционирования организации

Выручка, доход и прибыль являются основными показателями финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности организации.

Затраты организации по производству и реализации продукции авансируются за счет оборотных средств. По мере реализации продукции и поступления денежных средств (выручки) на расчетный счет оборотные средства восстанавливаются, а понесенные организацией издержки возмещаются, т.е. **выручка** представляет собой источник возмещения затраченных на производства и реализацию продукции ресурсов.

Из выручки возмещаются различные ресурсы, прежде всего израсходованные на производство (материалы, сырье, топливо), затем формируется амортизационный фонд, который компенсирует износ основных фондов и НМА, оставшаяся часть представляет собой **чистый доход** организации, из которого организация выплачивает налоги, обязательные платежи в бюджетные и внебюджетные фонды, заработную плату с учетом отчислений на социальные нужды.

Остаток выручки представляет собой **прибыль** организации, то есть то, что «прибыло» по завершению кругооборота денежных средств.

Выручка – основной источник формирования собственных финансовых ресурсов организации.

Выручка как финансовый показатель характеризует завершение производственного цикла, возврат авансированных на производство средств организации в денежную наличность и начало нового витка в обороте средств.

Под **доходами** организации признаются увеличение экономических выгод в течение отчетного периода путем увеличения активов или уменьшения обязательств, ведущее к увеличению собственного капитала

организации, не связанному с вкладами собственника ее имущества (учредителей, участников).

Экономические выгоды – получение организацией доходов от реализации активов, снижение расходов и иные выгоды, возникающие от использования организацией активов.

В более **общем виде доход** – это поступление денежных средств в организацию за реализованную продукцию (выполненные работы, оказанные услуги), от внереализационных текущих операций и операций с капиталом.

Не все поступившие денежные средства образуют доход. Не являются доходами следующие операции, связанные с поступлениями денежных средств или иного имущества: займы, кредиты, залог, авансы в счет оплаты продукции, суммы налогов по обязательным платежам (НДС, акцизы, экспортные пошлины и т.п.).

Кроме того, не всякое увеличение капитала приводит к росту доходов. Например, если собственник организации вкладывает (инвестирует) средства в основные фонды, то капитал организации увеличивается, но к доходам это не имеет никакого отношения.

Доходы и расходы в зависимости *от их характера, условий осуществления и направлений деятельности* организации подразделяются:

- доходы и расходы по текущей деятельности;
- доходы и расходы по инвестиционной деятельности;
- доходы и расходы по финансовой деятельности;
- иные доходы и расходы.

Кроме классификации доходов по видам деятельности, часто используется классификация *по источникам доходов*. В этом случае выделяют:

- доходы от реализации продукции, иных материальных ценностей;
- внереализационные доходы.

Внереализационные доходы (ВД) – это доходы, полученные плательщиком при осуществлении своей деятельности и непосредственно не связанные с производством и реализацией товаров (работ, услуг), имущественных прав.

В состав внереализационных доходов включаются: дивиденды; доходы участника (акционера) организации; доходы в виде процентов за пользование банком денежными средствами, находящимися на банковском счете; суммы неустоек (штрафов, пеней), суммы, полученные в результате применения иных мер ответственности; стоимость безвозмездно полученных товаров; плата, поступившая за участие в торгах (тендере); доходы от операций по сдаче в аренду (финансовую аренду (лизинг)) имущества; положительные курсовые разницы др.

Внереализационными расходами (ВР) признаются расходы, потери, убытки, произведенные плательщиком для осуществления своей деятельности и непосредственно не связанные с производством и реализацией товаров (работ, услуг), имущественных прав.

В состав внереализационных расходов включаются: суммы неустоек (штрафов, пеней); суммы, уплаченные в результате применения иных мер ответственности; расходы, связанные с рассмотрением дел в судах (судебные расходы); расходы по содержанию производственных мощностей и объектов, находящихся на консервации, осуществленной в соответствии с законодательством; расходы на ликвидацию, списание основных средств, нематериальных активов, выводимых из эксплуатации; потери и расходы в связи с чрезвычайными обстоятельствами; расходы по сдаче в аренду имущества др.

Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство продукции и ее реализацию, т.е. с себестоимостью продукции. Если выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении **прибыли**. Если выручка равна себестоимости, то удастся лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции и **прибыль отсутствует**. При затратах, превышающих выручку, организация превышает установленный объем затрат и получает **убытки** – отрицательный финансовый результат, что ставит организацию в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Понятие и виды прибыли.

Основной целью деятельности коммерческих организаций является удовлетворение потребностей населения и получение прибыли. Получение прибыли является важнейшим условием конкурентоспособности организации.

Прибыль представляет собой реализованный чистый доход, созданный прибавочным трудом работников, т.е. разницу между выручкой и затратами на производство продукции (работ, услуг).

Прибыль – положительный конечный финансовый результат хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства (организаций и предпринимателей), ради которого в основном и осуществляется предпринимательская деятельность.

Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Как экономическая категория прибыль выполняет **ряд функций**:

1. **Результативная**, т.е. получаемая прибыль выступает измерителем результатов деятельности организации – получение прибыли в организации означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с ее деятельностью.

2. **Стимулирующая**, т.е. часть прибыли выступает источником материального вознаграждения работников и выплат дивидендов владельцам капитала.

3. **Финансирующая**, т.е. часть полученной прибыли является источником самофинансирования организации.

4. *Инвестиционную*, т.к. ожидаемая прибыль является основой принятия инвестиционных решений.

В свою очередь прибыль воздействует на такие показатели, как рентабельность, платежеспособность организации и другие.

В настоящее время при оценке эффективности деятельности в организации используются **разные виды прибыли**.

При группировке доходов и расходов по видам деятельности выделяют следующие виды прибыли:

- прибыль (убыток) от текущей деятельности;
- прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности;
- прибыль (убыток) от финансовой деятельности;
- прибыль (убыток) от иной деятельности.

Прибыль от текущей, инвестиционной, финансовой и иной деятельности определяется как разница между доходами и расходами от этих видов деятельности.

В организациях прибыль рассчитывается на основе бухгалтерского учета как сумма прибыли, полученной из различных источников.

Основными показателями прибыли в организации являются:

- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг;
- прибыль (убыток) от текущей деятельности;
- прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (убыток);
- совокупная прибыль (убыток).

Чистая прибыль остается в распоряжении организации после уплаты налогов, отчислений, обязательных платежей в бюджет, в вышестоящие организации, прочее и расходуется на различные цели по решению руководства на основе распределения в соответствии с учредительными документами.

За счет нераспределенной прибыли могут быть сформированы следующие фонды:

- **фонд накопления** – средства, предназначенные для производственного развития организации и иных аналогичных целей, сопровождающихся созданием нового имущества;

- **фонд потребления** – средства, предназначенные для осуществления мероприятий по социальному развитию (кроме вложений во внеоборотные активы) и материальному поощрению коллектива организации и иных аналогичных мероприятий и работ, не приводящих к образованию нового имущества.

Фонд накопления формируется по нормативу, определенному собственником. Норматив отчислений от прибыли в фонд накопления предусматривается в учредительных документах организации или устанавливается собственником (собственниками) ежегодно и может быть

зафиксирован как в процентах от прибыли, остающейся в распоряжении организации, так и в твердой сумме.

Средства **фонда потребления** расходуют в соответствии с утвержденной сметой на материальное поощрение работников и социальное развитие коллектива, а именно:

- возмещение расходов по содержанию принадлежащих организации детских садов, оздоровительных и других учреждений социальной сферы, не покрываемых их доходами;

- оказание единовременной материальной помощи работникам и пенсионерам, а также на выплату единовременных пособий уходящим на пенсию работникам;

- проведение оздоровительных мероприятий, приобретение путевок в дома отдыха, пансионаты, санатории, на туристические базы, для экскурсий и путешествий, организуемых профсоюзом;

- проведение культурно-просветительских и оздоровительных мероприятий для работников;

- выплату работникам сумм на удешевление стоимости питания;

- выплату премий по системам премирования сверх размеров, предусмотренных законодательством;

- выплату вознаграждений по результатам работы за год;

- предоставление безвозмездной материальной помощи для первоначального взноса средств на кооперативное и индивидуальное жилищное строительство, на частичное погашение кредита, предоставленного на эти цели;

- оплату проезда работников к месту работы и обратно и др.

Для каждой организационно-правовой формы организации законодательно установлен соответствующий механизм распределения прибыли, остающейся в распоряжении организации, основанный на особенностях внутреннего устройства и регулирования деятельности организаций соответствующих форм собственности.

Рентабельность как показатель эффективности деятельности организации.

Абсолютная величина прибыли организации не дает полного представления об эффективности ее деятельности, не может быть применена для сравнения производственной деятельности двух организаций. Сравнение эффективности хозяйственной деятельности организаций разных масштабов производится обычно не в абсолютных, а в относительных показателях.

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности, который отражает степень эффективность использования всех ресурсов и характеризует долю прибыли, полученной в организации в расчете на единицу использованных ресурсов.

Рентабельность отражает уровень прибыльности относительно определенной базы. В каждом случае рентабельность – это отношение прибыли к чему-либо, то есть отношение прибыли, к ресурсам (факторам), израсходованным (вложенным) на достижение прибыли.

Для оценки конечных результатов деятельности организаций широко используются различные показатели рентабельности (табл. 9.1).

Поскольку целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, поэтому использование каждого ресурса можно анализировать на предмет того, как он повлиял на достижение конечного результата, поэтому в экономическом анализе может рассчитываться большое количество показателей рентабельности.

Таблица 9.1 Показатели рентабельности

Показатель рентабельности	Формула расчета	Назначение
1. Рентабельность отдельных видов продукции; всей товарной продукции.	Прибыль в расчете на ед. продукции / себестоимость ед. продукции *100 %; Прибыль в расчете на товарный выпуск /себестоимость товарной продукции *100 %	Характеризует прибыльность различных видов продукции; всей товарной продукции.
2. Рентабельность организации	Валовая прибыль / среднегодовая стоимость производственных фондов * 100 %	Характеризует доходность организации в целом.
3. Рентабельность реализации (продаж)	Прибыль от реализации продукции / выручка от реализации *100 %	Показывает какой процент прибыли получает организация с каждого рубля реализации.
4. Рентабельность активов и рентабельность чистых активов	Чистая прибыль / совокупные активы *100 %; Чистая прибыль / чистые активы *100 %	Характеризуют отдачу, которая приходится на рубль соответствующих активов.
5. Рентабельность собственного капитала и общая рентабельность (всего капитала)	Чистая прибыль / собственный капитал *100 %; Чистая прибыль / всего капитала (валюта баланса) *100%	Характеризует прибыль, приходящуюся на рубль собственного капитала, в том числе после уплаты налогов и процентов за кредит, т. е характеризует эффективность использования собственного капитала. Характеризует эффективность функционирования исследуемой организации или количество чистой прибыли, приходящееся на каждый рубль вложенного капитала.

Все показатели рентабельности взаимосвязаны. Рост любого из них обусловлен позитивными экономическими явлениями и процессами.

В экономическом анализе могут рассчитываться показатели рентабельности по налогооблагаемой или по чистой прибыли. Налогооблагаемая прибыль показывает разницу между доходами и затратами и включает в себя налоги из прибыли, то есть это именно эту прибыль организация зарабатывает в результате своей деятельности. Вместе с тем, в

распоряжении организации остается чистая прибыль, поэтому часто для оценки реальной эффективности деятельности организации рассчитываются показатели рентабельности по чистой прибыли.

Резервы роста прибыли и рентабельности организации.

Под резервами роста прибыли и рентабельности понимаются неиспользованные возможности роста прибыли и рентабельности организации.

Выделяют *внутренние и внешние факторы роста* прибыли организации.

Внутренние факторы роста прибыли, зависят от деятельности организации:

- рост объема производимой продукции;
- снижение ее себестоимости;
- повышение качества;
- улучшение ассортимента;
- рост производительности труда.

К факторам, не зависящим от деятельности организации, относятся:

– изменения государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию;

– влияние природных, географических, транспортных, технических условий производства и реализации продукции и др.

В каждой организации должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли.

Основными направлениями повышения уровня рентабельности являются:

- повышение прибыли;
- снижение затрат на производство продукции на основе инновационной деятельности;
- повышение уровня организации труда и управления производством;
- улучшение использования производственных фондов и др.

Общие понятия эффекта и экономической эффективности деятельности организации.

Понятия «экономия», «экономический эффект» и «экономическая эффективность» относятся к числу важнейших категорий рыночной экономики. Эти понятия тесно связаны между собой.

Экономия – абсолютная величина, характеризующая сокращение затрат какого-либо вида ресурса (как правило, одного) в процессе производства продукции или оказания услуг. Экономия ресурсов определяется как разность двух альтернативных вариантов потребления ресурсов, или как разность планового и фактического расхода и т.п.

Годовая экономия какого-либо ресурса – уменьшение затрат этого вида ресурса в расчете на годовое потребление.

Экономический эффект – это абсолютный показатель, предполагает какой-либо полезный результат, выраженный в стоимостной оценке, характеризует рациональное использование всей совокупности экономических ресурсов, их суммарную экономию.

Экономия может быть выражена в натуральных абсолютных или стоимостных показателях, а эффект выражается только в стоимостных показателях и его измерителем являются денежные единицы.

Годовой экономический эффект – показатель, характеризующий уменьшение всей совокупности затрат, связанных с производством годового объема продукции.

Экономическая эффективность – это относительная величина, понятие, характеризующее результативность процесса человеческой деятельности, в котором происходит потребление ресурсов и в итоге образуется полезный результат, потребительские блага. Экономическая эффективность определяется путем сопоставления результатов и затрат на достижение этих результатов. Если результаты превышают затраты, то можно утверждать, что имеет место экономическая эффективность.

На практике различают *общую (абсолютную) и сравнительную (относительную) экономическую эффективность*.

Общая (абсолютная) экономическая эффективность характеризует общую величину полученного в организации экономического эффекта в сопоставлении, как со всеми затратами на его достижение – стоимостью средств труда, предметов труда и рабочей силы, примененных или израсходованных в данном периоде, так и с отдельными видами используемых ресурсов.

К *оценочным показателям* общей (абсолютной) экономической эффективности относят: показатели рентабельности продукции, рентабельности производственных фондов, производство продукции на 1 руб. затрат, относительную экономию основных и оборотных фондов, а также материальных, трудовых затрат и фонда оплаты труда.

Показателями общей (абсолютной) экономической эффективности *используемых ресурсов* являются: показатели использования трудовых ресурсов (рост производительности труда, доля прироста продукции за счет роста производительности труда, экономия живого труда); показатели использования основных фондов, оборотных средств и капиталовложений (фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств, удельные капитальные вложения); показатели использования материальных ресурсов (материалоемкость и материалотдача).

Сравнительная (относительная) экономическая эффективность – показатель, характеризующий условный экономический эффект, полученный в результате сравнения и выбора лучшего варианта из нескольких возможных, который может быть определен, как отношение экономии от снижения себестоимости или повышения рентабельности продукции к разности капитальных вложений и других авансированных затрат между различными вариантами.

Таким образом, при определении сравнительной (относительной) экономической эффективности в качестве величины экономического эффекта принимается экономия, полученная от снижения себестоимости продукции, а в качестве затрат – дополнительные капиталовложения, обусловившие эту

экономии. Сравнительная экономическая эффективность определяется при выборе одного из двух и более вариантов решения определенной хозяйственной задачи. Она характеризует преимущества одного варианта по сравнению с другими.

Оценка сравнительной (относительной) экономической эффективности может вестись:

- на основе расчета срока окупаемости;
- на основе расчета коэффициента сравнительной эффективности капитальных вложений.

Сравнительная (относительная) экономическая эффективность определяется при альтернативном выборе инвестиций, при разработке и внедрении новой техники, решении вопросов по производству и применению взаимозаменяемых материалов и продукции, проектировании строительства и реконструкции действующих организаций, составлении бизнес-планов, выборе схем организации производства в технологической и научной деятельности и прочее.

Общая (абсолютная) экономическая эффективность оперирует конкретными показателями использования тех или иных ресурсов, а *сравнительная (относительная) экономическая эффективность* определяет наиболее выгодный, с точки зрения экономии, вариант решения той или иной задачи.

Сущность повышения экономической эффективности сводится к тому, чтобы относительно, в расчете на единицу продукции сократить затраты и тем самым при данном объеме ресурсов (трудовых, материальных, финансовых) увеличить прибыль организации. Критерием экономической эффективности производства *на уровне организации* является максимизация прибыли на единицу используемых производственных ресурсов. Критерием эффективности общественного производства *на уровне национальной экономики* является максимизация ВВП на единицу потребляемых ресурсов.

Тема 10. Инвестиционная деятельность и риски в производственно-хозяйственной деятельности организации

Сущность и содержание понятий «инвестиции» и «инвестиционная деятельность организации».

В классическом энциклопедическом контексте *инвестиции* характеризуются как долгосрочные вложения капитала в отрасли экономики внутри страны и за рубежом.

Чаще всего, в более широком толковании, *инвестициями* считаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской деятельности, в результате которых образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект.

К ценностям относятся:

- движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, машины и оборудование, другие материальные ценности);
- имущественные права, вытекающие из авторского права, «ноу-хау», опыт и другие интеллектуальные ценности;
- права пользования землей и другими природными ресурсами, а также другие ценные имущественные права;
- денежные средства, целевые банковские вклады;
- паи, акции и другие ценные бумаги, приватизационные чеки;
- другие ценности.

Для определения денежных вложений в основной капитал, в экономической литературе широко применяется термин **капитальные вложения**. Капитальные вложения могут осуществляться как путем непосредственных вложений в создание, расширение или покупку основных средств организации, так и через приобретение контрольных пакетов акций.

Инвестиционная деятельность представляет собой процесс инвестирования (вложения капитала) и совокупность практических действий по реализации инвестиций. Организации в процессе производственной деятельности накапливают капитал. Вложения организации в дополнительные средства производства и получения прибыли называются **инвестициями**.

Инвестиционная деятельность осуществляется на основе:

- инвестирования, осуществляемого гражданами, негосударственными организациями, хозяйственными ассоциациями, обществами и товариществами, основанными на коллективной собственности, и иными юридическими лицами;
- государственного инвестирования, осуществляемого органами власти и управления Республики Беларусь за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также государственными организациями и учреждениями за счет собственных и заемных средств.

Инвестиционная деятельность состоит из:

- инвестиционных разработок (предварительное исследование, обосновывающее решение, эффективность и целесообразность инвестиции);
- капитального строительства (проектирование, выполнение строительно-монтажных работ, пуско-наладочных и других видов работ, постановка машин и оборудования, ввод в действие основных фондов и достижение проектных мощностей).

Субъекты и объекты инвестиционной деятельности.

В инвестиционном процессе участвуют **различные физические и юридические лица (субъекты):**

- инвесторы (физические и юридические лица, осуществляющие вложение денежных и других средств в инвестиции; государство – его органы, уполномоченные управлять имуществом; граждане, в т.ч. иностранные граждане; организации и другие юридические лица, в т.ч. иностранные юридические лица; иностранные государства и международные организации);

- заказчики (любые юридические и физические лица, уполномоченные инвестором осуществлять реализацию инвестиционного проекта);
- пользователи объектов инвестиционной деятельности (инвесторы или другие физические и юридические лица, государственные органы, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности);
- поставщики, банковские, страховые и другие посреднические организации, инвестиционные биржи и другие участники инвестиционного процесса.

Объекты инвестиционной деятельности:

- денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги;
- движимое и недвижимое имущество (технологии, машины, оборудование, здания, транспортные средства, вычислительная техника, сооружения);
- лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, авторские права, патенты, ноу-хау, программные продукты, опыт и другие интеллектуальные ценности;
- права пользования землей, недрами и другими природными ресурсами, а также иные имущественные права.

Классификация инвестиций.

В соответствии с целями и задачами инвестиционной деятельности и для всестороннего учета и анализа средств, направленных на воспроизводство основных фондов, т. е. капитальных вложений, осуществляется группировка инвестиции ***по следующим признакам:***

1. По назначению:

- производственные капиталовложения, т. е. объектом инвестирования выступают фонды производственного назначения (здания цехов и организаций, сооружения, машины, оборудование и т. д.);
- непроизводственные капиталовложения, т. е. капитальные вложения, направленные на воспроизводство непроизводственных основных фондов (объекты соцкультбыта административно-территориального значения, объекты инфраструктуры городского хозяйства, библиотеки, детские учреждения и т. д.).

2. По направлению использования:

- новое строительство;
- реконструкция;
- техническое перевооружение;
- расширение действующих организаций.

3. По источникам финансирования:

- централизованные: бюджетные средства государства и средства целевых фондов отраслевых министерств и ведомств;
- децентрализованные, в т.ч. собственные и заемные. Децентрализованный источник капитальных вложений создается на уровне

организаций и объединений за счет амортизационных отчислений, фонда развития производства, арендных платежей, кредитов банка.

4. По структуре составляющих элементов:

- строительные;
- буровые;
- монтажные работы;
- оборудование;
- инструмент и инвентарь;
- прочие капитальные вложения.

В зависимости от объекта вложения принято различать следующие **типы инвестиций**:

Финансовые (портфельные) инвестиции – это целевые денежные вклады, вложение денежных средств в ценные бумаги (акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными организациями, а также государством).

Реальные инвестиции (прямые инвестиции в физические активы) – капиталобразующие долговременные вложения средств в сферу материального производства, строительство зданий и сооружений; вложения в основной капитал и на прирост материально-производственных запасов.

Инвестиции в нематериальные активы (интеллектуальные инвестиции) – вложение средств в научные разработки, исследования, подготовку и переподготовку специалистов, приобретение лицензий на использование новых технологий, «ноу-хау», прав на использование торговых марок известных организаций и т.п.

Формы и источники финансирования инвестиционной деятельности в условиях рынка. Финансирование – это планомерный процесс вклада денежных средств, обеспечение финансовыми ресурсами организаций, различных экономических проектов для выполнения целевой инвестиционной программы. Основные формы и источники финансирования инвестиционной деятельности приведены в таблице 10.1.

Таблица 10.1 Формы и источники финансирования инвестиционной деятельности

Формы финансирования	Источники финансирования
Собственные ресурсы инвестора	– амортизационные отчисления (фонд); – прибыль, остающаяся в распоряжении организации; – средства от реализации активов; – средства акционеров; – средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий
Заемные финансовые средства	– банковские кредиты; – бюджетные кредиты; – облигационные займы

Формы финансирования	Источники финансирования
Лизинговое финансирование	– финансовый лизинг; – оперативный лизинг
Инвестиционные ассигнования	– республиканский бюджет; – местные бюджеты; – внебюджетные фонды
Иностранные инвестиции	– государственные; – частные
Международные инвестиции	кредиты Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития; средства международных фондов

Принято выделять три основных типа финансирования инвестиций:

1) самофинансирование – полностью финансируется за счет собственных финансовых ресурсов;

2) кредит – в процессе реализации краткосрочных инвестиционных проектов с высокой эффективностью;

3) смешанный (общий) – набор финансируемых источников.

Исходя из целей инвестиционного проекта и уровня риска, реальные инвестиции можно свести в следующие основные группы:

1. *Обязательные* инвестиции связаны с вложением средств в получение лицензий, разрешений, необходимых для ведения бизнеса, обеспечение безопасности производства работ, экологических требований и т.д.

2. *Инвестиции, предназначенные для повышения эффективности производства.*

3. *Инвестиции в расширение производства.*

4. *Инвестиции в создание новых производств, или новых технологий.*

5. Наибольшую степень риска несут инвестиции в *научно-технические проработки*. Появилась такая формы финансирования деятельности мелких исследовательских и внедренческих организаций, как венчурное финансирование. *Венчурные инвестиции* – высокорисковые вложения, обусловленные необходимостью финансирования инновационных программ и разработок в области высоких технологий. Источники венчурного финансирования: неофициальный рынок рискованного капитала, профессиональный венчурный капитал.

Понятие инвестиционного проекта и его основные стадии.

Комплекс работ, выполняемых для обоснования эффективности инвестиций в организации, называется ***инвестиционным проектом***. Инвестиционный проект для конкретной организации является системой организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, содержащей программу действий, направленных на эффективное использование инвестиций.

Подготовка инвестиционного проекта – это, как правило, длительный, дорогостоящий процесс, состоящий из ряда стадий, этапов. В

международной практике принято различать три основных стадии *этого процесса*:

1. Преинвестиционная стадия.
2. Инвестиционная стадия.
3. Эксплуатационная стадия.

Промежуток времени между моментом появления проекта и его ликвидацией называется *жизненным циклом проекта*.

Преинвестиционная стадия состоит из четырех этапов:

- 1) поиск инвестиционных концепций (бизнес-идей);
- 2) предварительная подготовка проекта;
- 3) окончательная формулировка проекта, оценка его экономической и финансовой приемлемости;
- 4) финальное рассмотрение проекта и принятие по нему решения.

Инвестиционная стадия включает в себя широкий спектр консультационных и проектных работ, главным образом в области управления проектом. Управление проектом – это процесс планирования, организации и контроля за распределением и движением людских, финансовых и материальных ресурсов на протяжении всего жизненного цикла проекта. Реализацию проекта обеспечивают участники проекта. Главным участником проекта является заказчик, в лице которого выступает организация, для которой проект выполняется.

Эксплуатационная стадия инвестиционного проекта – это промежуток времени между выходом организации на проектную мощность и завершением проекта, то есть ликвидацией организации. На этой стадии начинается запуск в действие организации, производство продукции или оказание услуг.

Основные принципы оценки эффективности инвестиционного проекта.

В основу оценок эффективности инвестиционных проектов положены следующие основные принципы, применимые к любым типам проектов независимо от их технических, технологических, финансовых, отраслевых или региональных особенностей:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла (расчетного периода), вплоть до прекращения проекта;
- учет наличия разных участников проекта, имеющих не совпадающие интересы;
- системность, т.е. учет всей системы взаимоотношений между участниками проекта и их экономическим окружением, важнейших факторов, влияющих на затраты и результаты каждого участника, а также внутренних, внешних и синергических эффектов;
- учет всех наиболее существенных последствий проекта;
- сравнение «с проектом» и «без проекта» – оценка эффективности проекта должна производиться сопоставлением ситуаций не «до проекта» и «после проекта», а «без проекта» и «с проектом»;

– моделирование денежных потоков – оценка эффективности проекта для каждого участника производится по результатам моделирования денежных потоков этого участника;

– максимизация эффекта – для оценки проекта каждый участник может использовать различные характеристики, однако обобщающая оценка эффективности проекта и отбор лучшего из нескольких альтернативных проектов или вариантов проекта должны производиться им по одному, основному (критериальному) количественному показателю (интегрального) эффекта;

– учет фактора времени;

– учет только предстоящих затрат и результатов – при расчетах показателей эффективности должны учитываться только предстоящие в ходе осуществления проекта затраты и результаты, включая затраты, связанные с привлечением ранее созданных научно-производственных фондов, а также предстоящие потери, непосредственно вызванные осуществлением проекта;

– сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта);

– многоэтапность оценки;

– учет влияния на эффективность проекта потребности в оборотном капитале, необходимом для функционирования создаваемых в ходе реализации проекта производственных фондов;

– учет влияния инфляции и возможности использования при реализации проекта нескольких валют;

– учет влияния неопределенностей и рисков, сопровождающих реализацию проекта.

Оценка эффективности инвестиционных проектов: расчет основных показателей.

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов – это способы определения целесообразности долгосрочного вложения капитала в различные объекты с целью оценки перспектив их прибыльности и окупаемости.

В настоящее время общепризнанным методом оценки инвестиционных проектов является **метод дисконтирования**, т.е. приведение разновременных доходов и расходов, осуществляемых в рамках инвестиционного проекта к единому (базовому) моменту времени. При этом дисконтирование денежных потоков осуществляется с момента начала финансирования инвестиций.

Для приведения всех затрат и результатов используется коэффициент дисконтирования:

$$K_d = \frac{1}{(1 + r)^t},$$

где K_d – коэффициент дисконтирования;

r – норма дисконта (ставка процента);

t – номер шага расчета (период времени, который определяется в годах, кварталах, месяцах).

Норма дисконта определяется равной норме дохода на капитал (процентная ставка, которая определяется Центральным Банком).

Метод дисконтирования денежных поступлений:

$$IC = \frac{PV}{(1+r)^t},$$

где IC – первоначальные инвестиции (дисконтированная сумма инвестиционных затрат);

PV – текущая стоимость будущих денежных поступлений (доход от инвестиций).

На основе коэффициента дисконтирования рассчитываются следующие критерии:

1. Чистая текущая стоимость или (*Net Present Value – NPV*) чистый дисконтированный доход (ЧДД). Определяется как дисконтированная разница оттока и притока наличности, накопленная за период функционирования проекта, либо как сумма эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу.

Если инвестиционные расходы осуществляются одновременно, то:

$$\text{ЧДД} = NPV = \sum_{t=1}^n \frac{P_t}{(1+r)^t} - IC,$$

где P_t – годовой доход от инвестиций в t году (за каждый год);

t – число периодов получения дохода;

n – продолжительность проекта.

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течении m лет, то NPV рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЧДД} = NPV = \sum_{t=1}^n \frac{P_t}{(1+r)^t} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j} = PV - IC,$$

где PV – текущая стоимость будущих денежных поступлений (доход от инвестиций);

IC – первоначальные инвестиции (дисконтированная сумма инвестиционных затрат);

j – число периодов инвестирования средств в проект.

Если $NPV > 0$, проект следует принять;

$NPV < 0$, проект следует отвергнуть;

$NPV = 0$, проект является ни прибыльным, ни убыточным.

Если текущая стоимость будет больше инвестиционных издержек, т.е. величина чистой текущей стоимости (NPV) положительна, то это соответствует целесообразности реализации проекта, причем, чем больше значение критерия, тем более привлекателен инвестиционный проект.

2. Рентабельность проекта или (*Profitability Index – PI*) индекс рентабельности (*IP*) представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений:

$$PI = \frac{PV}{IC}.$$

Величина критерия $PI > 1$, свидетельствует о целесообразности реализации проекта, причем чем больше PI превышает 1, тем больше инвестиционная привлекательность проекта. Если $PI < 1$, проект следует отвергнуть.

3. Срок окупаемости (*Payback Period – PP*). Определение необходимого для возмещения инвестиций периода времени, за который ожидается возврат вложенных средств за счет доходов, полученных от реализации инвестиционного проекта. Существуют два метода расчета:

а) сумма первоначальных инвестиций делится на величину среднегодовых денежных поступлений. Применяется, когда денежные поступления примерно равны по годам:

$$PP = \frac{IC}{P_t},$$

где IC – первоначальные инвестиции;

P_t – годовой доход от инвестиций.

б) из суммы первоначальных инвестиций нарастающим итогом вычитают денежные поступления до тех пор, пока их разница не станет равной 0. Соответственно данный период и является сроком окупаемости инвестиций. $PP = n$, при котором

$$\sum_{t=1}^n P_t \geq IC.$$

4. Внутренняя норма рентабельности (*Internal Rate of Return – IRR*) или внутренняя норма доходности (*ВНД*) представляет собой ту норму дисконта $r_{вн}$, при которой величина приведенных эффектов равна приведённым капиталовложениям:

$$IRR=r, \text{ при которой } NPV=0$$

$$ВНД = IRR = \sum_{t=1}^n \frac{PV}{(1 + r_{BH})^t},$$

где r_{BH} – внутренняя норма дисконта.

5. Коэффициент эффективности инвестиций (Accounting Rate of Return – ARR).

$$ARR = \frac{PN}{0,5 \times (IC - RV)},$$

где PN – среднегодовая чистая прибыль от реализации инвестиций, руб.;

RV – остаточная стоимость проекта.

Стоимость организации: экономическая сущность, виды, методы оценки.

Стоимость организации – это аналитический показатель, представляющий собой оценку цены организации с учетом всех источников ее финансирования: долговых обязательств, привилегированных акций и доли участия внешних собственников.

Объектом оценки выступает движимое и недвижимое имущество в совокупности с правами, которыми оно наделено.

Субъекты оценки – профессиональные оценщики, обладающие навыками и знаниями и располагающие лицензией на осуществление данного вида деятельности.

Оценка стоимости организации является составным элементом общей системы ценообразования, это комплексный процесс определения реальной стоимости организации.

Процесс включает детальный анализ финансовых показателей, состояния отрасли, изучение внутренней документации и проведение расчетов, которые в итоге сводятся в специальный отчет.

В отличие от оценки любого отдельного актива (машины, оборудование и т.д.) при оценке стоимости организации оценивается «живой» имущественный комплекс, который характеризуется совокупностью накопленных ресурсов и их способностью к экономическому развитию и производству материальных благ.

Имущественный комплекс – все виды имущества организации, предназначенные для её деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырьё, продукцию, а также имущественные обязательства (фирменные наименования, товарные знаки, знаки обслуживания и т.п.).

Оценка стоимости организации, по сути, является не простой оценкой суммы стоимости ее имущества, а прежде всего – оценкой бизнеса, ее доходности, так как при купле-продаже организации продается не только ее имущество, а главное – ее рынок, «стоимость которого зачастую превышает стоимость организации в десятки и сотни раз.

Существует четыре основных вида стоимости организации, отличающихся подходами, целями и задачами определения. Каждый из этих видов отражает различные аспекты деятельности организации и применяется в зависимости от конкретных целей оценки:

1. *Рыночная стоимость организации* – определяется как цена, по которой имущество организации (включая доходы) может быть продано на открытом рынке. При ее расчете анализируется текущая прибыль, спрос и предложение, а также рыночные тенденции.

2. *Инвестиционная стоимость организации* – определяет стоимость организации с учетом конкретных инвестиционных целей. Оценка ведется исходя из прогнозируемых доходов и потенциальной рентабельности инвестиций.

3. *Текущая стоимость организации* – рассчитывается на основе суммы затрат, уже вложенных в развитие организации, с учетом приобретенных активов. Иногда ее называют «восстановительной», поскольку она показывает, сколько потребуется средств для восстановления бизнеса в его текущем состоянии.

4. *Ликвидационная стоимость организации* – представляет собой денежное выражение активов организации за вычетом затрат, связанных с их продажей. Этот метод применяется в условиях экстренного закрытия бизнеса, когда активы реализуются в кратчайшие сроки. Из-за необходимости быстрого закрытия бизнеса ликвидационная стоимость обычно существенно ниже рыночной.

Оценка стоимости организации может проводиться следующими методами:

1. ***Затратный метод*** оценки стоимости организации основывается на расчёте затрат, необходимых для воссоздания или замещения активов организации. Суть этого метода заключается в том, что стоимость организации определяется как сумма его активов за вычетом понесённых расходов, включая долговые обязательства и накопленный износ. Данный подход особенно эффективен для организаций, где значительную долю стоимости составляют материальные активы, такие как недвижимость, оборудование и прочее имущество, и часто используется в случаях быстрой продажи, ликвидации или переоценки активов.

2. ***Доходный метод*** оценки стоимости организации основывается на анализе будущих денежных потоков и предполагаемой прибыльности организации. Этот подход учитывает не только исторические финансовые показатели, но и перспективы развития, включая риски, инфляцию и возможность увеличения прибыли. Он применяется для оценки стоимости организации с устойчивым ростом доходов, стартапов в области новых технологий или интеллектуальной собственности.

3. ***Сравнительный метод*** основывается на анализе сделок с аналогичными организациями, которые уже проданы или присутствуют на рынке. Такой подход применяют, если имеется достоверная информация о продажах организации-конкурентов, их выручке, активах и других общих

финансовых показателях. Основная идея заключается в том, чтобы, сопоставляя выбранные показатели, определить ориентировочную стоимость оцениваемого бизнеса.

Риски в производственно-хозяйственной деятельности организации и их снижение.

Любая инвестиционная деятельность содержит известную долю риска, которую берет на себя предприниматель. При достижении целей инвестиционного проекта могут возникнуть непредвиденные обстоятельства. Эти непредвиденные обстоятельства или опасности принято называть **рисками**.

При выборе проекта инвестору необходимо учитывать риск, который характеризует возможное уменьшение реальной отдачи от инвестиций по сравнению с ожидаемой.

Основные видов рисков, которые могут возникнуть в ходе реализации инвестиционных проектов это:

- организационные риски (возможность выполнения основных этапов реализации проекта в установленные сроки, наличие квалифицированного управленческого персонала);

- производственные риски (способность обеспечить непрерывность процесса производства, выпуск продукции в запланированных объемах и требуемого качества);

- технологические риски (степень освоенности технологии, надежность и ремонтпригодность оборудования, наличие запасных частей, оснащенность инструментом, участие в монтаже и обучении приглашенных специалистов);

- финансовые риски (оценка текущего финансового положения организации, реализующей проект, вероятность неисполнения участниками проекта своих финансовых обязательств, последствия возможной неплатежеспособности других участников проекта);

- экономические риски (оценка риска снижения спроса на выпускаемую продукцию и возможность диверсификации рынков ее сбыта, устойчивость проекта к повышению цен и тарифов на материальные ресурсы, ухудшению налогового климата, вероятность возникновения неучтенных затрат);

- экологические риски (вероятность нанесения вреда окружающей среде) и иные риски.

Для борьбы с риском существуют следующие методы, используемые на инвестиционной фазе проекта: распределение риска между участниками проекта (передача части риска соисполнителям); страхование; резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов; нейтрализация частных рисков; снижение рисков в плане финансирования.

Практически *распределение риска* реализуется в процессе подготовки плана проекта и контрактных документов. При этом, чем большую степень риска участники проекта собираются возложить на инвесторов, тем труднее будет найти инвесторов. Поэтому участники проекта должны в процессе

переговоров с инвестором проявлять максимальную гибкость относительно того, какую долю риска они согласны брать на себя.

Страхование риска – это передача определенных рисков страховой компании, обычно осуществляется с помощью имущественного страхования и страхования от несчастных случаев.

Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов представляет собой способ борьбы с риском, предусматривающий установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта и размеров расходов, необходимых для преодоления сбоев в выполнении проектов.

Тема 11. Инновационная деятельность и конкурентоспособность продукции и организации

Инновации: понятие, виды.

Инновация – конечный результат деятельности по проведению нововведений, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, новой услуги, нового или усовершенствованного процесса, используемого в организационной деятельности, нового организационно-технического решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, приносящего социально-экономический или экологический эффект.

Новшество – оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности для повышения ее эффективности.

Коммерческий аспект определяет инновацию как экономическую необходимость, осознанную через потребности рынка. С этой точки зрения выделяют два момента:

- «материализацию» инновации – от идеи до воплощения ее в продукт, услугу, технологию;
- «коммерциализацию» инновации – превращение ее в источник дохода.

Виды инноваций.

Различают два типа технологических инноваций: продуктовые и процессные.

Продуктовые инновации охватывают внедрение технологически новых или усовершенствованных продуктов:

- *технологически новый продукт* – радикальная продуктовая инновация – это продукт, чьи технологические характеристики (функциональные признаки, конструктивное выполнение или состав используемых материалов и компонентов) или предполагаемое использование являются принципиально новыми либо существенно

отличаются от аналогичных ранее производимых продуктов. Такие инновации могут быть основаны на принципиально новых технологиях либо на сочетании существующих технологий в новом их применении;

- *технологически усовершенствованный продукт – инкрементальная продуктовая инновация* – это существующий продукт, качественные или стоимостные характеристики которого были заметно улучшены за счет использования более эффективных компонентов и материалов, частичного изменения одной или ряда технических подсистем.

Процессные инновации включают разработку и внедрение технологически новых или значительно усовершенствованных производственных процессов (методов производства).

По степени новизны выделяют инновации: базисные, улучшающие и псевдоинновации.

Базисные инновации реализуют крупные изобретения и являются основой для формирования новых поколений и направлений развития техники.

Улучшающие инновации связаны с внедрением мелких и средних изобретений и преобладают на стадиях распространения и стабильного развития научно-технического цикла.

Псевдоинновации направлены на частичное улучшение устаревших видов техники и технологии.

По роли в воспроизводственном процессе инновации классифицируют на потребительские и инвестиционные.

По степени сложности – на сложные (синтетические) и простые инновации.

По причинам возникновения инновации делят на два вида: реактивные и стратегические.

Реактивные инновации направлены на выживание организации, они появляются как реакция на радикальные инновационные преобразования, осуществляемые конкурентами.

Стратегические инновации носят упреждающий характер и направлены на получение значительных конкурентных преимуществ в перспективе.

Понятие и содержание инновационной деятельности организации.

Инновационная деятельность – это деятельность, направленная на поиск и реализацию инноваций в целях расширения ассортимента и повышения качества продукции, совершенствования технологии и организации производства.

Инновационная деятельность включает:

- выявление проблем организации;
- осуществление инновационного процесса;
- организацию инновационной деятельности.

Субъектами инновационной деятельности могут быть любые субъекты предпринимательской деятельности. По выполняемым в процессе инновационной деятельности функциям субъекты могут выступать в роли

заказчика, исполнителя инновационной программы, потребителей инноваций.

Объектом инновационной деятельности являются все виды новшеств, которые могут быть воплощены в товарах, работах, услугах с тем, чтобы эти продукты могли считаться новыми или усовершенствованными, то есть приобрели статус инноваций.

Объектами инновационной деятельности могут быть:

– объекты интеллектуальной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы и др.);

– средства индивидуализации лиц и товаров (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров);

– результаты законченных научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технологических работ и экспериментальных разработок и другое.

На развитие инновационных процессов влияют различные группы факторов: экономические, технологические, политические, правовые, организационно-управленческие, социально-психологические, культурные. Одни факторы способствуют инновационной деятельности, другие – препятствуют. В группе экономических и технологических факторов положительное влияние на инновационную деятельность организации оказывает наличие необходимых финансовых ресурсов, материально-технических средств, прогрессивных технологий, хозяйственной и научно-технической инфраструктуры; препятствуют инновационной деятельности – отсутствие или недостаток средств для инвестиций, слабость материальной и научно-технической базы и т.д.

Организация-инноватор разрабатывает инновационный проект в своих структурных подразделениях или же на основе контракта привлекает организацию, специализирующуюся на инновационном предпринимательстве. В случае осуществления крупных инновационных проектов предпочтителен второй вариант. Финансирование инноваций осуществляется из тех же источников, что и финансирование любых инвестиций, т. е. самофинансирование, заемные средства, привлеченные средства, прочие смешанные или нетрадиционные источники, внебюджетные фонды, бюджеты различных уровней.

Конкурентоспособность продукции и организации: сущность, методы оценки, направления повышения.

Конкурентоспособность – это способность определенного объекта или субъекта превзойти конкурентов в заданных условиях.

Объекты, обладающие конкурентоспособностью, можно разбить на четыре группы: продукция (товары, услуги); организации (как производители товаров); отрасли (как совокупности организаций, предлагающий товары или услуги); регионы (районы, области, страны или их группы). В связи с этим принято говорить о таких ее видах, как: национальная

конкурентоспособность; конкурентоспособность организации; конкурентоспособность продукции.

Национальная конкурентоспособность – это способность страны производить и реализовывать товары и услуги на внутреннем и внешнем рынке и обеспечивать на этой основе высокий уровень доходов населения.

Конкурентоспособность организации – это относительная характеристика организации, которая выражает степень способности организации удовлетворения потребности клиентов в производимом и (или) продаваемом товаре и оказываемых услугах в конкурентной среде, способность данной организации отличаться в лучшую сторону от конкурентов.

Практически во всех сферах деятельности экономики действуют следующие *пять факторов конкурентоспособности*: качество; цена; реклама; исследования и развитие; обслуживание.

Конкурентоспособность продукции (товара, услуги) – отношение полезного эффекта от потребления (использования) товара и услуги к затратам на их приобретение и эксплуатацию (цена потребления), в сравнении с аналогичными предложениями конкурентов. Конкурентоспособность продукции – это способность отвечать запросам покупателей, требованиям конкурентного рынка (дистрибьюции, логистическим посредникам), в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке.

Показатели, характеризующие конкурентоспособность продукции, часто подразделяют на две группы:

– показатели, которые характеризуют потребительские свойства продукции (ее качество), из которых складывается ее полезный эффект: технические – это показатели назначения (свойства и функции продукции, определяющие область ее применения), эргономические показатели (характеризуют соответствие продукции свойствам человеческого организма), технические показатели (технологические решения, надежность, безопасность); нормативные – показатели соответствия требованиям международных и национальных стандартов, нормативов, действующих на рынке, где данную продукцию предполагается продавать; эстетические (дизайн, цвет, упаковку и т.п.) и психологические (престижность, привлекательность, доступность и т.п.) свойства продукции;

– экономические показатели, которые характеризуют экономические свойства продукции (цену).

Оценка конкурентоспособности организации заключается в определении и последующем анализе набора ключевых показателей деятельности хозяйствующего субъекта в целях выявления основных конкурентных преимуществ организации, определения ее текущей конкурентной позиции на рынке и выработки комплекса эффективных решений, направленных на обеспечение дальнейшего развития организации.

Конкурентные преимущества отражают реальные возможности организации в конкуренции на конкретном рынке. Они определяются на

основе анализа сильных и слабых сторон организации в сравнении с конкурентами. Реализация этих возможностей осуществляется через мероприятия, разрабатываемые по результатам такого анализа.

Оценка конкурентоспособности организации, основана на исследовании внутренней среды организации по двум направлениям:

- определение перечня внутренних факторов и оценка их влияния на эффективность и качество деятельности организации;
- определение сильных и слабых сторон в каждой из функциональных областей.

Используются следующие подходы к оценке конкурентоспособности организации: графический; факторный и стоимостной.

Графический подход к оценке конкурентоспособности организации позволяет с использованием различных графических инструментов получить наглядное представление о конкурентной позиции организации на рассматриваемом рынке в сравнении с ключевыми конкурентами. В рамках графического подхода выделяются *две группы методов*: матричные методы (SWOT-анализ, метод Мак-Кинзи (матрица Джeneral Электрик), матричный метод Бостонской консалтинговой группы (БКГ) и другие) и метод составления многоугольника конкурентоспособности организации.

Факторный подход заключается в определении набора и получении количественной оценки основных факторов конкурентоспособности организации в сравнении с конкурентами. *К числу методов*, выделяемых в рамках данного подхода, относятся продуктовые, операционные и комплексные методы.

Стоимостной подход к оценке конкурентоспособности организации исходит из того, что стоимость организации может рассматриваться как главный критерий успешности и эффективности функционирования хозяйствующего субъекта в рыночных условиях, так как она является конечным результирующим критерием оценки всей совокупности внешних и внутренних конкурентных преимуществ организации. В рамках данного подхода конкурентоспособность организации определяется с использованием традиционно применяемых методов оценки стоимости бизнеса.

Оценка конкурентоспособности товара, как правило, осуществляется следующими методами: дифференциальным, комплексным или смешанным.

Дифференциальный метод основан на использовании единичных параметров анализируемого товара и базы сравнения и их сопоставлении. В большинстве случаев дифференциальный метод позволяет лишь констатировать факт конкурентоспособности анализируемого товара или наличия у него недостатков по сравнению с товаром-аналогом. Он не учитывает влияния каждого параметра на предпочтение потребителя при выборе товара. Для устранения этого недостатка используется комплексный метод оценки конкурентоспособности.

Комплексный метод оценки конкурентоспособности товара основывается на применении комплексных показателей или сопоставлении

удельных полезных эффектов анализируемого товара и образца. Комплексный показатель по техническим параметрам представляет собой сумму произведений технических параметров и их весомостей.

Смешанный метод оценки конкурентоспособности товара представляет собой сочетание дифференциального и комплексного методов. При смешанном методе используется часть параметров, рассчитанных дифференциальным методом, и часть параметров, рассчитанных комплексным методом.

Пути повышения конкурентоспособности организации:

- использование нововведений;
- рост объемов реализации продукта;
- улучшение качества выпускаемого продукта;
- уменьшение расходов;
- обучение и переподготовка персонала;
- улучшение условий труда и мотивирование работников;
- анализ деятельности конкурентов;
- бенчмаркинг – это метод анализа, который помогает найти лучшие практики в отрасли, оценить, сравнить и затем применить их, анализируются и прямые конкуренты, и организации из других сфер бизнеса – все, у кого можно найти идеи и эффективные решения.

Для повышения уровня конкурентоспособности продукции в организации могут приниматься следующие управленческие решения:

- изменение структуры применяемых материалов (сырья, полуфабрикатов), комплектующих изделий или конструкции продукции;
- совершенствование порядка проектирования продукции;
- рационализация технологии изготовления продукции, методов конструирования;
- внедрение современных систем испытаний, контроля качества изготовления, хранения, упаковки, транспортировки, монтажа;
- обоснованное изменение цен на продукцию, цен на услуги по обслуживанию и ремонту, цен на запасные части;
- совершенствование порядка реализации продукции на целевом рынке;
- оптимизация структуры и размера инвестиций в разработку, производство и сбыт продукции;
- совершенствование системы стимулирования поставщиков;
- оптимизация изменения структуры импорта и видов импортируемой продукции.

Роль инновационной деятельности в повышении конкурентоспособности организации.

В систему инновационной деятельности входят такие составляющие компоненты, как наука, технология, экономика и образование. Отсутствие любого из компонентов приведет к нарушению целостности системы и, как следствие, к снижению конкурентоспособности.

В основе конкурентоспособности организации лежит ее способность воспринимать различного рода нововведения, основанные на новых знаниях,

что обусловлено наличием соответствующих стимулов и механизмов самосовершенствования технологий и продукции. Анализ проблем повышения конкурентоспособности организаций показывает, что именно активизация инновационной деятельности является залогом получения ими конкурентных преимуществ.

При этом, под активизацией инновационной деятельности следует понимать побуждение и поощрение работников к деятельности, связанной с созданием и внедрением нововведений, использованием инноваций путем применения определенной системы принципов, методов и стимулов, повышение количества внедряемых инноваций в организации, увеличение объема выпуска инновационной продукции.

Взаимосвязь инноваций и конкурентоспособности организации проявляется в том, что уровень развития инновационного потенциала организации оказывает влияние на ее инновационные возможности, создание и использование передовых подходов к производству продукции, повышение «инновационности» продукции, прогрессивности технологии и уровня конкурентных преимуществ, а реализация конкурентных возможностей повышает общий уровень конкурентоспособности организации.

Разработка и внедрение инноваций – это не только путь к повышению конкурентоспособности организации, но и серьезный стимул экономического развития Республики Беларусь. Инновационные процессы во многом определяют направления и тенденции будущего развития. В конкурентной борьбе сохраняют и расширяют свои позиции только те страны, которые более широко применяют новшества и развивают инновационную сферу.

Тема 12. Основы планирования деятельности организации

Сущность планирования и его виды.

Планирование, как общее понятие – это процесс моделирования вариантов развития объекта (явления) на определенный период, оценки, сравнения, выбора и разработки промежуточных и конечных показателей реализации плана.

Планирование, как функция управления, представляет собой управленческую деятельность, предусматривающую выработку целей и задач управления организацией на определенную перспективу, а также определение путей реализации планов и ресурсного обеспечения для достижения поставленных целей.

На уровне организации, в целом, планирование заключается в интеграции (обобщении) плановых показателей и разработке сводного плана функционирования и развития организации в плановом периоде.

Планирование в организации – это способ моделирования развития организации, показателей среды ее деятельности: производства и поставок продукции, потребления и использования ресурсов, рынка продукции и цен,

затрат и результатов, денежных потоков и эффективности функционирования.

Результат планирования – оформленный и утвержденный руководством организации план.

План – это разработанный на определенный период документ, который содержит систему показателей и комплекс различных мероприятий по решению социально-экономических задач. В нем отражаются цели, приоритеты, ресурсы, источники их обеспечения, порядок и сроки выполнения. План служит руководством к действию и обязателен для выполнения, но при наличии всех необходимых ресурсов.

Основные принципы планирования: целенаправленность, системность, непрерывность, участие, рациональность, гибкость, комплексность, своевременность, непротиворечивость, точность, контроль.

Процесс планирования включает следующие этапы:

- 1) определение целей и задач;
- 2) сбор и анализ информации;
- 3) определение альтернативных вариантов действий;
- 4) оценка и выбор оптимального варианта;
- 5) разработка детального проекта;
- 6) реализация;
- 7) мониторинг и контроль;
- 8) оценка результатов.

Виды планирования.

Планирование может быть различных видов в зависимости от того, какие обязательные требования установлены для его выполнения.

По обязательности исполнения плановых заданий различают: директивное и индикативное планирование.

Директивное планирование – план имеет строгий набор директив и ограничений. Этот тип планирования обычно используется в организациях или государственных учреждениях, где законы и правила являются обязательными для всех.

Индикативное планирование – не носит обязательный для исполнения характер, в его составе могут быть обязательные задания, но их число весьма ограничено и, в целом, индикативное планирование имеет направляющий, рекомендательный характер.

В зависимости от срока, на который составляется план, и степени детализации плановых расчетов выделяют следующие виды планирования: долгосрочное, среднесрочное, краткосрочное.

Долгосрочное (перспективное) – предусматривает срок более 5 лет (обычно 10, 15, 20 лет), это может быть связано с развитием долгосрочных перспектив, созданием комплексных проектов или в большой организации. Например, государственная стратегия развития экономики страны на 10 лет или планирование масштабных инфраструктурных проектов.

Среднесрочное планирование – срок от 1 года до 5 лет. Такое планирование предполагает проекты и задачи, которые требуют большего

времени и ресурсов для их решения. Например, планирование бизнес-стратегии на 3 года или строительство дома.

Краткосрочное (текущее) – устанавливает рабочий план сроком до 1 года, включая полугодичное, квартальное, месячное, недельное (декадное) и суточное планирование. Такое планирование обычно содержит задачи и действия, которые могут быть выполнены за короткий промежуток времени, например, планирование ежедневных задач или организации мероприятий на ближайший месяц.

По содержанию плановых решений выделяют следующие виды планирования: стратегическое, тактическое, оперативно-календарное и бизнес-планирование.

Стратегическое планирование – используется для долгосрочных операций и выбора методов, которые позволят достичь желаемого результата. Это обычно выполняется руководством организации и позволяет определить общее направление деятельности на период более 3-5 лет.

Тактическое планирование – процесс подробного определения задач и действий, необходимых для достижения заданных целей в рамках стратегического плана. Такое планирование обычно выполняется на период от года до нескольких лет. Тактические планы обычно разрабатываются на основе отчетов и результатов деятельности.

Тактическое планирование, как правило, охватывает краткосрочный и среднесрочный периоды, а стратегическое планирование эффективно в долгосрочном и среднесрочном периодах.

Оперативно-календарное планирование – ежедневное планирование и управление текущими задачами и программами на основе заданных сроков и ресурсов. Оно выполняется на короткий срок, обычно на неделю или месяц. Позволяет контролировать текущую деятельность и принимать оперативные решения в случае необходимости. Такое планирование бывает обычно краткосрочным.

Бизнес-планирование – механизм разработки плана действий для создания или развития бизнеса. Создание бизнес-плана является важным этапом для предпринимателей и организаций на начальном этапе работы, поскольку позволяет видеть как реальные, так и расчетные показатели. Бизнес-план – это документ, содержащий экономическое обоснование развития организации, выпуска новой продукции или реализации других коммерческих идей. Бизнес-план сочетает в себе черты стратегических и текущих планов.

Производственная программа (план производства) организации: сущность, содержание, измерители и показатели.

Ориентирами для деятельности любой организации являются ее планы: план производства, план реализации продукции, план развития и т.д. *Производственная программа* является одним из таких планов, который отражает основные направления и задачи развития в плановом периоде, производственно-хозяйственные связи с другими организациями, профиль и степень специализации производства.

Производственная программа – это основной раздел годового и перспективного бизнес-плана развития организации. В ней определяется объем изготовления продукции по номенклатуре, ассортименту и качеству в натуральном и стоимостном выражениях.

Производственная программа организации представляет собой систему плановых заданий на предстоящий период по производству и реализации продукции, предназначенной для удовлетворения различных потребностей, установленной номенклатуры, ассортимента и соответствующего качества.

Производственная программа состоит из следующих основных разделов:

- план снабжения, поставок, ресурсного обеспечения;
- план по объему производства, номенклатуре и ассортименту выпускаемой продукции (номенклатура – это укрупненный перечень наименований товаров, работ и услуг, предлагаемых организацией; ассортимент – это набор разновидностей продукции внутри номенклатуры, ее состав по типоразмерам, сортам, маркам, фасонам);
- план выпуска продукции на экспорт;
- план по повышению качества продукции;
- план реализации продукции;
- план по реализации новых технологий, специализации и кооперированию производства.

Формирование и обоснование производственной программы осуществляется в следующей последовательности:

- определяются номенклатура и ассортимент продукции в натуральном выражении с учетом спроса товаров на рынке, исходя из имеющегося оборудования, организации снабжения сырьем и материалами;
- определяется объем производства каждого изделия в натуральном выражении на основе расчета объема реализации и изменения остатков готовой продукции на начало и конец планового периода;
- обосновываются производственные мощности для определенного объема выпуска продукции по отдельным ее видам;
- определяются стоимостные показатели производства продукции на основе имеющихся натуральных объемов.

Производственная программа составляется на год с разбивкой по кварталам и месяцам.

При разработке производственной программы организации применяются натуральные, условно-натуральные, трудовые и стоимостные методы измерения.

Натуральные измерители (штуки, тонны, метры и т.д.) характеризуют производственную специализацию организации и долю на рынке, наиболее полно и правильно характеризуют рост производительности труда, но применимы только для продукции однородного назначения.

Условно-натуральные измерители (условные тонны, содержание полезного вещества) используются в организациях, где изготавливают одну номенклатуру продукции в широком ассортименте.

Трудовые измерители – часы и минуты рабочего времени – применяются во внутрипроизводственном планировании для оценки трудоемкости единицы продукции и производственной программы. Наиболее распространенный показатель – трудоемкость, или нормированные затраты рабочего времени на изготовление продукции, выполнение услуги, рассчитываемые в нормо-часах.

Стоимостные измерители производственной программы используются одновременно с натуральными и трудовыми, являются обобщающими и универсальными. Единица измерения – национальная валюта (руб.).

Производственная программа организации включает следующие стоимостные показатели:

Валовой оборот (ВО) – это совокупная стоимость выпуска всех видов продукции (работ, услуг) основных, вспомогательных обслуживающих цехов независимо от того используются ли они в своей организации или предназначены для отпуска на сторону.

Внутризаводской оборот (ВЗ) – это совокупная стоимость (работ, услуг) отдельных подразделений организации.

Товарная продукция (ТП) – стоимость готовой продукции, полуфабрикатов и комплектующих изделий потребительского и промышленного характера, предназначенных для реализации на сторону, а также для удовлетворения собственных нужд.

Валовая продукция (ВП) – стоимость всей продукции (работ, услуг) произведенной организацией за определенный период времени (месяц, квартал, год). В состав валовой продукции входит как законченная, так и незаконченная продукция, так называемое незавершенное производство.

Реализованная продукция (РП) – включает стоимость отгруженной и оплаченной потребителями продукции в анализируемом периоде.

Чистая продукция (ЧП) – часть общего объема произведенной продукции в стоимостном выражении, которая создана трудом работников данной организации и характеризует вновь созданную (добавленную) в организации стоимость, которая не учитывает затраты прошлого сырья, материалов, оборудования. Рассчитывается как сумма заработной платы с отчислениями на социальные нужды и прибыли организации.

Условно-чистая продукция (УЧП) состоит из объема чистой продукции и амортизационных отчислений.

Производственная мощность: понятие, определяющие факторы.

Производственная мощность организации (цеха или производственного участка) – это максимально возможный выпуск продукции соответствующего качества и ассортимента, который может быть произведен в единицу времени (декаду, месяц, квартал, год) с учетом оптимального использования наличного оборудования и производственных площадей, прогрессивной технологии, передовой организации производства и труда.

Производственная мощность является исходным показателем планирования производственной программы организации.

В отличие от производственной программы, которая показывает фактически запланированный объем выпуска продукции, производственная мощность отражает теоретически достижимый максимум. Данный показатель служит основой для планирования деятельности цехов, участков и организации в целом, позволяя оптимизировать все производственные процессы.

Виды производственной мощности

По этапам развития организации различают следующие виды:

- ***проектная мощность*** – рассчитывается на этапе проектирования организации для определения предполагаемого объема выпуска продукции;
- ***действующая мощность*** – фактическая мощность функционирующей организации с учетом реальных условий использования и времени работы оборудования;
- ***перспективная мощность*** – планируемая мощность после технической реконструкции производства.

По периоду расчета за год в организациях выделяют следующие виды:

- ***входная мощность*** – производственная мощность на начало планового периода для расчета использования оборудования;
- ***выходная мощность*** – производственная мощность на конец планового периода с учетом изменений технического оснащения;
- ***среднегодовая мощность*** – средневзвешенная величина за год с учетом изменений за весь период.

Производственная мощность зависит от ряда факторов. Важнейшие из них следующие:

- количество и производительность оборудования;
- качественный состав оборудования, уровень физического и морального износа;
- степень прогрессивности техники и технологии производства;
- качество сырья, материалов, своевременность их поставок;
- уровень специализации организации;
- уровень организации производства и труда.

Экономическое обоснование производственной мощности – важнейший инструмент планирования промышленного производства.

Расчет производственной мощности организации.

Расчеты производственных мощностей (ПМ) необходимы для обоснования планируемого выпуска продукции, для выявления внутренних резервов роста производства и составления баланса мощностей по отдельным подразделениям.

Баланс производственной мощности

Баланс производственной мощности организации представляет собой систему показателей, характеризующих формирование, использование и изменение мощности за плановый период на основе собранных данных. В

каждой организации ежегодно разрабатывается *баланс производственной мощности, который включает:*

- величину входной производственной мощности организации, которая определяется исходя из количества оборудования на начало планируемого периода: рассчитывается от времени работы и календарного годового фонда;

- величину ввода производственной мощности за счет модернизации, реконструкции, технического перевооружения;

- размеры выбытия производственной мощности в результате выбытия, передачи и продажи ОПФ, в связи с изменением режима работы организации и других факторов;

- величину выходной производственной мощности, т.е. мощности на конец планируемого периода:

выходная мощность = Входная + Вводимая - Выбывающая;

- среднегодовую производственную мощность организации:
среднегодовая мощность = Входная + Вводимая × $n/12$ - Выбывающая × $m/12$

где n и m – количество месяцев использования вводимой и выбывающей мощности соответственно за год.

Баланс мощности позволяет планировать производство с учетом изменений за весь период.

Измерения производственных мощностей проводятся в натуральных и стоимостных показателях.

При натуральном измерении производственных мощностей выпуск продукции определяется по каждому наименованию изделий.

Суммарная производственная мощность организации, выпускающего различные наименования изделий, измеряется по стоимости.

Производственная мощность организации *определяется по мощности ведущих производственных единиц, цехов, участков, агрегатов, выполняющих основные технологические операции.* Расчет мощности организации осуществляется по всем его производственным подразделениям – от группы технически однотипного оборудования к производственным участкам, от участков к цехам, от цехов к производственным единицам, от производственных единиц к организации в целом.

Расчет производственной мощности выполняется на каждый год с учетом календарного времени работы оборудования.

Режим работы организации как важнейшее условие расчета производственной мощности определяется исходя из числа смен работы, продолжительности рабочего дня и рабочей недели. При этом различают календарный, режимный и действительный (рабочий) фонды времени использования основных производственных фондов.

1. Календарный фонд времени – произведение количества календарных дней в плановом периоде и количества часов в сутки ($\Phi_k = 365 * 24 = 8760$ часов). Календарный, или максимально возможный, фонд является исходной величиной в учете времени работы и бездействия оборудования. Этот показатель используется при планировании в

непрерывном производстве, при котором рабочие машины и оборудование используются круглосуточно и круглогодично, не останавливаются на выходные и праздничные дни.

2. Режимный фонд времени определяется режимом работы производства – это величина рабочего времени, которое может быть использовано в течение года в организациях с прерывным технологическим процессом. *Режимный (номинальный) фонд времени* (Φ_p) – равен календарному фонду в днях за вычетом выходных и праздничных дней с учетом сокращенного рабочего дня в предпраздничные дни.

$$\Phi_p = (t_{см} \cdot (365 - D_v - D_n) - t_n \cdot D_{нд}) \cdot K_{см},$$

где $t_{см}$ – длительность рабочей смены, ч.;

D_v – количество выходных дней в году;

D_n – количество праздничных дней;

T_n – количество нерабочих часов в предпраздничные дни в году;

$D_{нд}$ – количество предпраздничных дней в году;

$K_{см}$ – число смен работы организации.

3. Действительный (рабочий) фонд времени (Φ_d) – максимально возможный фонд времени при заданном режиме работы с учетом затрат на планово-предупредительные ремонты.

$$\Phi_d = \Phi_p - P_{пр} \quad \text{или} \quad \Phi_d = \Phi_k - P_{пр},$$

где $P_{пр}$ – время на планово-предупредительные ремонты, ч.

Расчет производственной мощности организации производится различными методами (по производительности оборудования; по трудоемкости изготовления продукции) в зависимости от типа производства и доступных статистических данных о времени работы оборудования за год. В трудоемких производствах мощность может рассчитываться с учетом численности и производительности рабочего персонала организации, а в некоторых отраслях определяющим фактором становятся производственные площади цехов.

Расчет по оборудованию (наиболее распространенный метод определения производственной мощности).

Производственная мощность технологического однородного оборудования.

Если известна производительность оборудования, то производственная мощность определяется, как произведение паспортной производительности оборудования в единицу времени и планового фонда времени его работы:

$$ПМ = n \cdot П \cdot \Phi_d \quad \text{или} \quad ПМ = \frac{n \cdot \Phi_d}{t_{пр}},$$

где n – количество установленного оборудования, ед.;

$t_{пр}$ – прогрессивная трудоемкость одного изделия, нормо-часов;

Π – часовая производительность единицы оборудования, в физических единицах.

Если известно, что фактически с оборудования снимается продукции больше, чем определено паспортом, то использовать в расчете мощности нужно технически обоснованную норму производительности, определяемую производственными работниками.

Наряду с термином «производственная мощность» применяется термин **«пропускная способность»**, который характеризует максимальный выпуск продукции применительно к работе оборудования, станка, агрегата, поточной линии, группы станков, но только не участка, цеха, организации. Пропускная способность оборудования исчисляется за декаду, сутки, смену и час, а производственная мощность структурных единиц производства - за год (в некоторых случаях - за квартал и месяц).

Для агрегатов с технологической специализацией (большинство видов металлообрабатывающего оборудования, деревообрабатывающих станков) расчет производственной мощности сводится к определению *пропускной способности оборудования и расчету коэффициента его загрузки, т. е. К составлению баланса загрузки:*

Коэффициент пропускной способности (K_{nc}):

$$K_{nc} = \frac{n \cdot \Phi_{\partial}}{T_{пр}}$$

где $T_{пр}$ – прогрессивная трудоемкость производственной программы, в нормо-часах.

$$T_{пр} = \frac{T_{норм} \cdot 100}{K_n}$$

где $T_{норм}$ – трудоемкость производственной программы по действующим в организации нормам, нормо-часов;

K_n – прогрессивный процент выполнения норм выработки, %.

$$K_n = K_{ср} \cdot K_{пр}$$

где $K_{ср}$ – средневзвешенный процент выполнения норм выработки;

$K_{пр}$ – коэффициент приведения средних норм к прогрессивным.

Коэффициенты приведения, зависят от средневзвешенного процента выполнения норм выработки.

Коэффициент загрузки оборудования ($K_{зо}$):

$$K_{зо} = \frac{T_{пр}}{n \cdot \Phi_{\partial}}$$

Необходимо стремиться, чтобы $K_{зо}$ был близок к 1.

Проведение расчетов коэффициентов $K_{пс}$ и $K_{зо}$ позволяет установить, по каким видам оборудования обнаруживается свободный фонд времени, а по каким не обеспечивается выполнение производственной программы.

При расчете производственной мощности организации необходимо одновременно с расчетом производственных мощностей ведущих цехов определить мощность оборудования других цехов и служб с целью выявления «узких мест» и наметить пути их устранения.

Под «узким местом» следует понимать те цехи, участки, агрегаты и группы оборудования основного и вспомогательного производства, чья пропускная способность не соответствует мощности ведущего звена, по которому устанавливается производственная мощность организации.

«Узкие места» – оборудование, $K_{пс}$ которого ниже коэффициента производственной мощности (коэффициента пропускной способности) ведущей группы оборудования.

«Широкие места» – оборудование, пропускная способность которого выше пропускной способности ведущей группы оборудования.

Нужное на программу количество оборудования:

$$n = \frac{T_{пр}}{\Phi_{\delta}}$$

В периодических производствах и в непрерывных производствах с периодически работающим оборудованием мощность определяется по формуле:

$$M = (\Phi_{д} / T_{ц}) * Z_{с} * b_{гп} * n,$$

где $T_{ц}$ – время производственного цикла работы оборудования, час;

$Z_{с}$ – объем загрузки сырья на один цикл;

$b_{гп}$ – выход готовой продукции из единицы сырья.

Расчет баланса загрузки по группам однотипного оборудования производится в следующем порядке:

1. Уточнение производственно-технологической структуры участков и цехов. Распределение работ по единицам оборудования.

2. Определение станко-часов работы каждого вида оборудования для выполнения детализированного плана производства.

3. Определение трудоемкости по действующим нормам с учетом прогрессивного использования оборудования.

4. Определение пропускной способности по каждой технологически однородной группе оборудования.

5. Выбор ведущей группы. Производственная мощность данной группы является определяющей при расчете мощности участка.

6. Расчет коэффициентов загрузки оборудования и производственных площадей в планируемом периоде.

7. Анализ загрузки оборудования и выявление «узких» и «широких» мест.

8. Ликвидация выявленных диспропорций в загрузке машин и площадей.

Для того чтобы загрузить свободные мощности, можно увеличить объем кооперированных поставок. Для расширения «узких мест» необходимо предусмотреть организационно-технические мероприятия: установку дополнительного оборудования, модернизацию действующего, переход на трехсменный режим работы; приобретение оборудования на условиях лизинга.

Показатели эффективности использования производственной мощности.

Для оценки эффективности использования производственной мощности в организациях применяются следующие показатели, **позволяющие анализировать данные о времени работы оборудования за производственный год:**

1) *Коэффициент использования производственной мощности (K_o)* – отношение объема изготовленной продукции к среднегодовой производственной мощности. Данный коэффициент показывает соотношение плановых и расчетных данных о производстве и фактически достигнутых результатов работы организации:

$$K_o = V / ПМ_{ср},$$

где V – фактический или плановый объем производства продукции.

2) *Коэффициент интенсивной нагрузки оборудования ($K_{и}$)* – характеризует использование оборудования по производительности. Рассчитывается на основе технических данных и реального выпуска продукции в единицу времени работы оборудования:

$$K_{и} = V_{сут} / M_{сут},$$

где $V_{сут}$ – среднесуточный выпуск продукции;

$M_{сут}$ – среднесуточная производственная мощность организации.

3) *Коэффициент экстенсивной нагрузки оборудования ($K_{э}$)* – характеризует использование оборудования по времени (отношение реально отработанного времени к плановому времени работы). Этот показатель отражает эффективность использования рабочего времени в организации и служит для анализа потерь времени использования оборудования:

$$K_{э} = T_{ф/п} / T_{р/ч},$$

где $T_{ф/п}$ – фактический фонд рабочего времени;

$T_{p/ч}$ – расчетный (календарный, режимный, плановый) фонд рабочего времени, принятый при определении производственной мощности.

4) *Интегральный коэффициент использования оборудования ($K_{инт}$)* – произведение коэффициентов экстенсивной и интенсивной нагрузки, дающее комплексную оценку использования оборудования организации и планирования его работы на следующий год.

Данные показатели учитывают необходимость резерва мощностей для оперативного реагирования на изменения рыночной ситуации и времени на техническое обслуживание оборудования за год.

Резервы производственной мощности – это потенциальные возможности увеличения выпуска продукции за счет лучшего использования имеющихся ресурсов организации. **Выделяют следующие резервы производственной мощности:**

– *экстенсивные резервы* – связаны с увеличением времени использования оборудования в организации. Это достигается через сокращение простоев, увеличение сменности, оптимизацию ремонтного цикла и более рациональное использование рабочего времени персонала.

– *интенсивные резервы* – связаны с повышением производительности оборудования. Сюда входит техническое обновление оборудования, внедрение новых технологий, совершенствование организации производства, повышение квалификации персонала и улучшение качества материалов.

Разница между производственной мощностью и *производственной программой* (объемом производства) представляет собой резервы организации, т.е. производственная программа показывает степень использования производственной мощности.

Пути улучшения использования производственной мощности:

1. Увеличение производительности труда путем:

– модернизации действующего парка основного технологического оборудования;

– внедрения новых, более прогрессивных видов оборудования и технологий;

– автоматизации производственных процессов;

– углубления специализации и расширения кооперации.

2. Увеличение продолжительности работы оборудования путем сокращения внутрисменных и целосменных простоев парка основного технологического оборудования, для чего необходимо:

– укомплектовать рабочие места станочниками;

– внедрить многостаночное обслуживание;

– скорректировать программу выпуска продукции в соответствии с имеющимися мощностями.

3. Повышение уровня использования производственных мощностей путем:

– приведения в соответствие плановой и фактической номенклатуры выпуска продукции;

– сокращения сроков освоения новых производственных мощностей.

2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

2.1 МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ»

Практическая работа № 1

Тема: Организация в системе национальной экономики Республики Беларусь

Цель работы: изучить отраслевую структуру национальной экономики и факторы ее формирования; показатели оценки отраслевой структуры; структуру народнохозяйственного комплекса Республики Беларусь.

Основные вопросы для обсуждения:

1. Понятие, цели и структура национальной экономики.
2. Отраслевая структура национальной экономики Республики Беларусь и факторы ее формирования.
3. Показатели оценки отраслевой структуры национальной экономики Республики Беларусь.
4. Народнохозяйственный комплекс Республики Беларусь, его структура.

Темы рефератов:

1. Проблема сбалансированности национальной экономики.
2. Направления совершенствования структуры национальной экономики.
3. Характеристика промышленного комплекса Республики Беларусь.
4. Основные направления реформирования промышленности.
5. Приоритетные направления промышленной политики Республики Беларусь.
6. Государственное регулирование деятельности организаций.

Индивидуальное задание

На примере организации (по вашему выбору) определите сферу и отрасль экономики, оцените перспективы ее развития на ближайшие 5 лет.

Как ваша организация вписывается в приоритетные области развития экономики.

Опишите методы государственного регулирования, относящиеся к вашей организации.

Ответы аргументируйте, используя статистические данные и собственные рассуждения. Ответ составьте в виде эссе.

Практическая работа № 2

Тема: Организация как субъект хозяйствования

Цель работы: изучить организацию как субъект хозяйствования, оценить преимущества и недостатки различных организационно-правовых форм организаций.

Основные вопросы для обсуждения:

1. Понятие «организации», цель, задачи, функции.
2. Определение понятий: физическое лицо, юридическое лицо, предпринимательская деятельность.
3. Основные признаки организации. Классификация организаций.
4. Понятие коммерческих организаций Республики Беларусь. Основные формы (дать краткую характеристику).
5. Понятие некоммерческих организаций Республики Беларусь. Основные формы (дать краткую характеристику).

Темы рефератов:

1. Характеристика организации, виды ее деятельности.
2. Внутренняя и внешняя среда организации.
3. Организационные формы крупного бизнеса.
4. Формы объединений организаций в Республике Беларусь.

Задание 1. Приведите характеристику организационно-правовых форм организаций (таблица 2.1).

Таблица 2.1 Краткая характеристика организационно-правовых форм

Организационно-правовая форма	Ответственность участников	Порядок формирования уставного фонда	Минимальный размер уставного фонда	Учредительные документы	Органы управления
Полное товарищество					
Коммандитное товарищество					
Общество с ограниченной ответственностью					
Общество с дополнительной ответственностью					
Открытое акционерное общество					
Закрытое акционерное общество					
Унитарное предприятие					
Производственный кооператив					

Задание 2. Приведите характеристику стадий жизненного цикла организаций в процессе функционирования (таблица 2.2).

Таблица 2.2 Жизненный цикл организации

Стадии	Характеристика
Создание или рождение	
Рост	
Зрелость	
Упадок	
Возрождение либо ликвидация	

Индивидуальное задание

Обоснуйте оптимальность организационно-правовой формы для организации (по вашему выбору) и опишите какое влияние на нее оказывают факторы внутренней и внешней среды.

Практическая работа № 3

Тема: Формы общественной организации производства

Цель работы: изучить и проанализировать формы общественной организации производства.

Основные вопросы для обсуждения:

1. Концентрация производства: сущность, формы, показатели оценки.
2. Специализация производства: сущность, формы, показатели оценки.
3. Кооперирование производства: сущность, формы, показатели оценки.
4. Комбинирование производства: сущность, формы, показатели оценки.

Темы рефератов:

1. Экономическое значение концентрации производства.
2. Экономическое значение специализации производства.
3. Экономическое значение кооперирования производства.
4. Экономическое значение комбинирования производства.

Задание 1. Укажите формы комбинирования производства и кратко их охарактеризуйте (таблица 3.1).

Таблица 3.1 Формы комбинирования производства

Форма комбинирования	Краткая характеристика форм комбинирования
...	
...	
...	

Задание 2. Опишите сущность форм специализации производства (таблица 3.2)

Таблица 3.2 Сущность форм специализации производства

Форма специализации	Краткая характеристика форм специализации
Предметная специализация	
Поддетальная специализация	
Технологическая специализация	
Специализация вспомогательных производств	

Задание 3. Опишите сущность форм кооперирования производства (таблица 3.3).

Таблица 3.3 Сущность форм кооперирования производства

Форма кооперирования	Краткая характеристика форм кооперирования
Агрегатное кооперирование	
Поддетальное кооперирование	
Технологическое кооперирование	
Внутрирайонное кооперирование	
Межрайонное кооперирование	

Задание 4. Дайте краткую характеристику форм концентрации производства в соответствии с типом организаций (таблица 3.4).

Таблица 3.4 Формы концентрации производства

Тип организации	Краткая характеристика форм концентрации
Специализированные организации	
Универсальные организации	
Организации-комбинаты	
Диверсифицированные организации	

Практическая работа № 4

Тема: Основные средства организации и эффективность их использования

Цель работы: изучить состав и структуру основных средств, освоить методы оценки и методы определения износа основных средств, возможности использования различных видов амортизации.

Основные вопросы для обсуждения:

1. Имущество организации. Источники формирования имущества организации.
2. Определение и классификация основных средств организации.
3. Учет и оценка основных средств.
4. Физический износ (основные факторы, влияющие на его уровень, основные показатели его характеризующие).
5. Моральный износ (основные факторы, влияющие на его уровень, основные показатели его характеризующие).
6. Амортизация основных средств (объекты начисления и не начисления амортизации, нормативный срок службы, срок полезного использования, норма амортизации, годовая сумма амортизации).
7. Способы и методы начисления амортизации основных средств.
8. Общие и частные показатели эффективности использования основных средств.

Темы рефератов:

1. Поступление основных средств в организацию.
2. Обновление основных средств: экономическая сущность, значение, основные формы и показатели обновления.
3. Показатели, характеризующие структуру и движение основных средств.
4. Основные направления повышения эффективности использования основных средств.
5. Аренда: основные понятия, виды аренды, договор аренды, арендные платежи.
6. Лизинг, классификация видов лизинга, лизинговые платежи.
7. Преимущества и недостатки лизинга и аренды.
8. Нематериальные активы, классификация нематериальных активов.
9. Определение стоимости и амортизация нематериальных активов.

Виды стоимости основных средств.

Первоначальная стоимость отражает фактические затраты на приобретение (создание) основных средств. Для отдельного объекта первоначальную стоимость определяют по формуле:

$$\Phi_n = Z_{np} + Z_{mp} + Z_{m/d}, \quad (1)$$

где Z_{np} – затраты на приобретение основных средств, руб.;
 Z_{mp} – затраты на транспортировку, руб.;
 $Z_{м/д}$ – затраты на монтаж, демонтаж, руб.

Стоимость основных средств на конец отчетного или планируемого года определяется по формуле:

$$\Phi_{к.г.} = \Phi_{н.г.} + \Phi_{вв} - \Phi_{выб.}, \quad (2)$$

где $\Phi_{н.г.}$ – стоимость основных средств на начало года, руб.;
 $\Phi_{вв}$ – стоимость введенных основных средств, руб.;
 $\Phi_{выб.}$ – стоимость выбывших основных средств, руб.

Среднегодовая стоимость основных средств:

1. Если неизвестны конкретные сроки поступления основных средств:

$$\bar{\Phi}_{cp} = \frac{\Phi_{н.г.} + \Phi_{к.г.}}{2}, \quad (3)$$

где $\Phi_{н.г.}$ – стоимость основных средств на начало года, руб.;
 $\Phi_{к.г.}$ – стоимость основных средств на конец года, руб.

2. Если сроки поступления основных средств известны:

$$\bar{\Phi}_{cp} = \Phi_{н.г.} + \sum \frac{\Phi_{вв} \cdot T}{12} - \sum \frac{\Phi_{выб.} \cdot t}{12} \quad (4)$$

где $\Phi_{вв}$ – стоимость введенных основных средств Φ , руб.;
 $\Phi_{выб.}$ – стоимость выбывших основных средств, руб.
 T – число полных месяцев функционирования основных средств до конца года, мес.;
 t – число полных месяцев бездействия выбывших основных средств до конца года, мес.

Восстановительная (переоцененная) стоимость (Φ_v) определяется аналогично первоначальной стоимости, но при этом основные средства оцениваются в современных ценах (ценах года их оценки).

Остаточная стоимость – это та часть стоимости основного капитала, которая не переносится на готовую продукцию в результате того, что дальнейшее использование этой техники экономически нецелесообразно. Она определяется по формуле:

$$\Phi_{ост} = \Phi_n - A = \Phi_n - \Phi_n H_a T_{эк} = \Phi_n (1 - H_a T_{эк}) \text{ или } \Phi_{ост} = \Phi_n - И, \quad (5)$$

где Φ_n – первоначальная стоимость оборудования, руб.;
 A – начисленная сумма амортизации, руб.;
 H_a – норма амортизации в долях единицы;
 $T_{эк}$ – период эксплуатации, лет;
 $И$ – сумма износа основных средств.

Обобщающие показатели использования основных фондов.

Наиболее обобщающим показателем, отражающим уровень использования основных средств, являются фондоотдача (Φ_o), которая определяется как отношение объема продукции к среднегодовой стоимости основных средств. Дополняющим показателем является фондоемкость (Φ_e) (величина, обратная фондоотдаче):

$$\Phi_o = \frac{Q}{\bar{\Phi}_{cp}}, \quad (6)$$

где Q – выполненный (планируемый) годовой объем работ, руб.;

$\bar{\Phi}_{cp}$ – среднегодовая стоимость основных средств, руб.

$$\Phi_e = \frac{\bar{\Phi}_{cp}}{Q}. \quad (7)$$

Обобщающими показателями, характеризующими уровень обеспеченности организации основными средствами производства, являются фондовооруженность и техническая вооруженность труда:

Фондовооруженность ($\Phi_{тр}$) – величина основных средств, приходящаяся на одного рабочего:

$$\Phi_{тр} = \frac{\bar{\Phi}_{cp}}{Ч}, \quad (8)$$

где $\bar{\Phi}_{cp}$ – среднегодовая стоимость основных средств, руб.;

$Ч$ – численность производственных рабочих.

Техническая вооруженность труда (механовооруженность) ($M_{тр}$) – величина активной части основных средств, приходящаяся на одного рабочего:

$$M_{тр} = \frac{\bar{\Phi}_{сра}}{Ч}, \quad (9)$$

где $\bar{\Phi}_{сра}$ – активная часть основных средств.

$$\bar{\Phi}_{сра} = \frac{\Phi_{нга} + \Phi_{кга}}{2}, \quad (10)$$

где $\Phi_{нга}$ – стоимость активной части основных средств на начало периода;

$\Phi_{кга}$ – стоимость активной части основных средств на конец периода.

Рентабельность основных средств:

$$\Phi_{рен} = \frac{\Pi}{\Phi_{ср}} \cdot 100\%, \quad (11)$$

где Π – прибыль от основной деятельности.

Частные показатели использования основных средств:

1. **Коэффициент годности основных средств ($K_г$)**, показывает, какую долю составляет их остаточная стоимость от полной стоимости:

$$K_г = \frac{\Phi_n - И}{\Phi_n} \text{ или } K_г = \frac{\Phi_{ост}}{\Phi_n}, \quad (12)$$

$$K_г + K_{из} = 1.$$

где $K_{из}$ – коэффициент износа.

2. **Коэффициент сменности ($K_{см}$)** – отношение общего количества машино-смен, отработанных во всех сменах машинами или оборудованием данного вида к плановому фонду времени:

$$K_{см} = \frac{МС}{n \cdot D_{см} \cdot M}, \quad (13)$$

где $МС$ – фактическое число рабочего времени машины;

n – число рабочих дней;

$D_{см}$ – продолжительность смены;

M – среднесписочное число машин.

3. **Коэффициент интенсивного использования машин и оборудования ($K_{ин}$)** характеризует их использование по мощности в единицу времени:

$$K_{ин} = \frac{Пр_{ф}}{Пр_{пл}} \text{ или } K_{ин} = \frac{Q}{Q_{max}} \quad (14)$$

где $Пр_{ф}$ – фактическая производительность;

$Пр_{пл}$ – плановая производительность;

Q – объем фактического выпуска продукции;

Q_{max} – максимально возможный выпуск.

4. **Коэффициент экстенсивного использования машин и оборудования ($K_{эк}$)** определяет степень их использования во времени и представляет собой отношение фактического времени работы машин и оборудования к календарному (режимному, плановому) времени:

$$K_{эк} = \frac{T_{ф}}{T_{пл}}, \quad (15)$$

где $T_{\text{ф}}$ – фактическое время работы машин и оборудования, ч;
 $T_{\text{пл}}$ – календарное (режимное, плановое) время работы машин и оборудования, ч.

5. Интегральный коэффициент ($K_{\text{инт.}}$) характеризует использования машин и оборудования по времени и по мощности:

$$K_{\text{инт.}} = K_{\text{ин}} \cdot K_{\text{эк}}. \quad (16)$$

Методы определения износа:

Физический износ – это утрата основными средствами своей потребительской стоимости в результате снашивания деталей, воздействия естественных природных факторов и агрессивных сред. Коэффициент физического износа:

$$K_u = \frac{I}{\Phi_n}, \quad (17)$$

где I – сумма износа основных средств, руб.;

Φ_n – первоначальная стоимость основных средств, руб.

Моральный износ первого вида определяется на основании соотношения первоначальной и восстановительной стоимости:

$$I_{\text{м1}} = \frac{\Phi_n - \Phi_v}{\Phi_n} \cdot 100\%, \quad (18)$$

где Φ_n – первоначальная стоимость, руб.;

Φ_v – восстановительная стоимость, руб.

Моральный износ второго вида чаще всего определяется на основе старения производительности оборудования:

$$I_{\text{м2}} = \frac{\text{Пр}_2 - \text{Пр}_1}{\text{Пр}_2} \cdot 100\% \quad (19)$$

где Пр_1 – производительность действующих основных средств;

Пр_2 – производительность новых основных средств.

Или:

$$I_{\text{м2}} = \frac{\text{Из}_2 - \text{Из}_1}{\text{Из}_2} \cdot 100\%, \quad (20)$$

где Из_1 – издержки производства действующих основных средств, руб.;

Из_2 – издержки производства новых основных средств, руб.

Амортизация

Норму амортизации на полное восстановление, рассчитывают по выражению:

$$H_a = \frac{\Phi_n + Z_k + Z_m - \Phi_l}{\Phi_n \cdot T_\phi} \cdot 100\%, \quad (21)$$

где Φ_n – первоначальная стоимость оборудования, руб.;
 Z_k – затраты на капитальный ремонт, руб.;
 Z_m – затраты на модернизацию оборудования, руб.;
 Φ_l – ликвидационная стоимость основных средств, руб.;
 T_ϕ – фактического времени работы машин и оборудования.

Существует несколько методов расчета амортизационных отчислений.

1. Линейный (пропорциональный) метод предусматривает начисление равной нормы амортизации в любой период жизни основного капитала. Норма амортизации по годам амортизационного периода может быть рассчитана следующим образом:

$$H_a = (1/T_n) \cdot 100\%, \quad (22)$$

где H_a – норма амортизации;
 T_n – нормативный срок службы.

$$A = \Phi_n \cdot H_a / 100, \quad (23)$$

где Φ_n – первоначальная стоимость оборудования, руб.;
 A – начисленная сумма амортизации, руб.;
 H_a – норма амортизации.

2. Нелинейные методы

При **методе суммы чисел лет (кумулятивном)** основная доля амортизационных отчислений приходится на первые годы службы техники.

Годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока службы объекта:

$$A = \Phi_n \cdot \frac{T_{ост}}{T(T+1)/2}, \quad (24)$$

где Φ_n – первоначальная стоимость оборудования, руб.;
 A – начисленная сумма амортизации, руб.;
 $T_{ост}$ – количество лет, оставшихся до окончания срока полезного использования (включая год, за который начисляется амортизация);
 T – срок полезного использования.

Метод уменьшаемого остатка (убывающей стоимости) предполагает, что норма амортизации по годам остается неизменной, а стоимость основного капитала оценивается по остаточной стоимости:

$$\Phi_{ост.} = \Phi_n \cdot (1 - H_a T) \text{ или } \Phi_{ост.} = \Phi_n - \text{Износ}, \quad (25)$$

где H_a – норма амортизации;

T – срок службы оборудования.

Φ_n – первоначальная стоимость оборудования, руб.

$$A = \Phi_{ост.} \cdot \frac{\kappa \cdot H_a}{100}, \quad (26)$$

где $\Phi_{ост.}$ – остаточная стоимость оборудования, руб.;

A – начисленная сумма амортизации, руб.;

H_a – норма амортизации, исчисленная линейным методом;

κ – коэффициент ускорения.

3. Производительный метод – начисление амортизации производится на основе натурального показателя объема продукции:

$$A = Q_{\phi} \frac{\Phi_n}{Q_{пл}}, \quad (27)$$

где Q_{ϕ} – фактически выпущенный объем продукции в отчетном периоде;

$Q_{пл}$ – планируемый объем продукции на весь срок службы оборудования.

ТЕСТ

1. Основные средства переносят свою стоимость на:

- а) реализованную продукцию;
- б) валовую продукцию;
- в) чистую продукцию;
- г) условно-чистую продукцию?

2. Среднегодовая стоимость основных средств отражает их стоимость:

- а) на начало года;
- б) на конец года;
- в) на начало года, включая стоимость введенных в течении года средств;
- г) на начало года, включая среднегодовую стоимость введенных и ликвидированных основных средств в течении года;
- д) на начало года и стоимость ликвидированных средств?

3. Какая стоимость используется при начислении амортизации?

- а) первоначальная;
- б) восстановительная;
- в) остаточная;
- г) ликвидационная.

4. Какие виды износа основных средств официально учитываются в экономических процессах:

- а) физический, моральный, социальный;

- б) физический;
- в) физический и моральный;
- г) моральный;
- д) физический и социальный;
- е) моральный и социальный?

5. Фондоотдача рассчитывается как отношение стоимости произведенной продукции к:

- а) среднегодовой стоимости основных средств;
- б) первоначальной стоимости;
- в) восстановительной;
- г) остаточной?

6. Коэффициент сменности определяется как отношение:

- а) количества отработанных станко-смен за сутки к среднегодовой стоимости нормы оборудования;
- б) количества смен, отработанных за сутки, к количеству установленного оборудования;
- в) количества работающего оборудования в наибольшую смену к количеству наличного оборудования;
- г) количество отработанных станко-смен за сутки к максимальному количеству работающего оборудования в одной из смен?

7. Коэффициент экстенсивного использования машин и оборудования:

- а) характеризует степень использования основных средств;
- б) определяет степень использования машин и оборудования во времени;
- в) характеризует использование машин и оборудования по времени и по мощности.

8. Коэффициент интенсивного использования машин и механизмов:

- а) характеризует использование машин и оборудования в единицу времени;
- б) характеризует фондоотдачу;
- в) характеризует коэффициент сменности.

Задача 1. Определите коэффициенты, характеризующие структуру основных средств.

Исходные данные: стоимость основных средств на начало года $\Phi_{нг} = 15$ тыс.руб. В течение года было введено $\Phi_{вв} = 5,4$ тыс.руб., списано с баланса организации $\Phi_{л} = 2,7$ тыс.руб.

Задача 2. Определите стоимость ввода ($\Phi_{вв}$) и выбытия ($\Phi_{выб}$), коэффициент прироста ($K_{пр}$) и выбытия ($K_{выб}$).

Исходные данные: стоимость $\Phi_{нг} = 2$ тыс.руб., прирост $\Phi_{пр} = 0,2$ тыс.руб., коэффициент обновления $K_{обн} = 0,35$.

Задача 3. Определите экономически обоснованный срок службы оборудования.

Исходные данные: цена единицы оборудования $\Phi_{об} = 6$ тыс.руб., затраты на поддержание оборудования в работоспособном состоянии осуществляются в третий год эксплуатации оборудования и составляют: $Z_3 = 0,2$ тыс.руб.; $Z_4 = 0,5$ тыс.руб., $Z_5 = 0,7$ тыс.руб., $Z_6 = 0,8$ тыс.руб., $Z_7 = 0,9$ тыс.руб., $Z_8 = 0,9$ тыс.руб., $Z_9 = 1$ тыс.руб., $Z_{10} = 1,2$ тыс.руб.

Задача 4. Определите норму амортизации методом пропорционального и ускоренного перенесения стоимости основных средств.

Исходные данные: цена единицы оборудования – 10 тыс.руб., срок службы $T = 12$ лет.

Задача 5. Определите первоначальную, восстановительную и остаточную стоимость основных средств.

Исходные данные: цена приобретения единицы оборудования – 5 тыс.руб., транспортно-монтажные затраты $Z_{тм} = 1$ тыс.руб., среднегодовые темпы роста производительности труда в отрасли $Pr = 0,03$ или 3%, норма амортизации $H_a = 10\%$ или 0,1, период эксплуатации $T_{эк} = 7$ лет.

Задача 6. Определите фондоотдачу по валовой и чистой продукции.

Исходные данные: стоимость валовой продукции на конец года – 5 млн. руб., доля материальных затрат с учетом амортизации – 0,6. Стоимость основных средств на начало года $\Phi_{нг} = 2$ тыс.руб., в течение года введено (июль) – 2 тыс.руб., выбыло (сентябрь) – 1,5 тыс.руб.

Задача 7. Расчетный фонд времени и техническая норма производительности станка составляют соответственно 720 часов и 2820 деталей в час. Фактические данные об использовании станка характеризуются следующими показателями: отработанное время – 540 часов; производительность станка – 2750 дет/час.

Рассчитать показатели экстенсивного и интенсивного использования станка и интегральный показатель загрузки оборудования.

Задача 10. Основные средства организации на начало года составляли 2825 тыс. руб. В течение года намечается ввод средств: 1 февраля на сумму 40 тыс. руб., 1 мая – 50 тыс. руб., 1 августа – 70 тыс. руб. и 1 ноября – 10 тыс. руб. Выбытие средств в те же сроки на суммы – 6 тыс. руб., 4 тыс. руб., 8 тыс. руб. и 5 тыс. руб. соответственно.

Определить среднегодовую и выходящую стоимость основных средств, а также коэффициенты выбытия и обновления основных средств.

Задача 11. Стоимость и нормативный срок службы группы оборудования составляют соответственно 480 тыс. руб. и 10 лет.

Определить норму амортизации по методу равномерного начисления амортизации и методу уменьшающегося остатка, ежегодных амортизационных отчислений по каждому методу, степень ускорения амортизации за первые 3 года эксплуатации оборудования.

Задача 12. Определить сумму амортизационных отчислений на восстановление первоначальной стоимости и на один капитальный ремонт за год и за весь срок службы по универсальному погрузчику, если: оптовая цена погрузчика – 7000 руб.; транспортные и заготовительно-складские расходы – 7%; норма амортизационных отчислений на восстановление первоначальной

стоимости – 11,2%, на капитальный ремонт – 16%; нормативный срок службы – 8 лет.

Задача 13. Первоначальная стоимость станка – 30 тыс. руб., нормативный срок службы – 12 лет. Выручка от реализации отдельных деталей и узлов станка, стоимость лома после износа – 2,5 тыс. руб.

Определить норму амортизационных отчислений.

Задача 14. Первоначальная стоимость станка – 50 млн. руб., его ликвидационная стоимость – 4 млн. руб., срок службы – 10 лет.

Определить годовую сумму амортизационных отчислений и норму амортизации станка.

Практическая работа № 5

Тема: Оборотные средства организации и эффективность их использования

Цель работы: изучить понятие «оборотные средства», классификацию, показатели оценки эффективности использования оборотных средств.

Основные вопросы для обсуждения:

1. Экономическая сущность, состав, структура оборотных средств.
2. Кругооборот оборотных средств.
3. Источники формирования оборотных средств.
4. Нормирование оборотных средств: сущность, назначение, методы.
5. Показатели эффективности использования оборотных средств.

Темы рефератов:

1. Пути повышения эффективности использования оборотных средств.
2. Материальные ресурсы организации: понятие, состав, классификация.
3. Показатели эффективности использования материальных ресурсов.
4. Основные направления повышения эффективности использования материальных ресурсов.

Нормы оборотных средств – минимальный запас товарно-материальных ценностей, рассчитанный в днях запаса или других единицах.

Норматив производственных запасов зависит от среднесуточного потребления сырья, материалов топлива и нормы запаса в днях:

$$H_{нз} = P_c \cdot T_{дн}, \quad (1)$$

где P_c – среднесуточное потребление данного вида сырья или материалов (в рублях);

$T_{дн}$ – норма запаса в днях.

Эффективность использования оборотных средств.

1. Оборачиваемость оборотных средств:

Коэффициент оборачиваемости – это количество оборотов, которое совершают оборотные средства за определенный период; его рассчитывают по формуле:

$$K_{об} = \frac{P}{OC}, \quad (2)$$

где P – объем реализованной продукции за рассматриваемый период, руб.;

OC – фактический средний остаток оборотных средств за тот же период, руб.

2. Продолжительность одного оборота:

Время (длительность) оборота принято называть **оборачиваемостью в днях**. Этот показатель определяют по формуле:

$$D = \frac{T}{K_{об}} = \frac{T \cdot OC}{P}, \quad (3)$$

где T – число дней в данном периоде (360, 90, 30);

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости.

3. Ускорение оборачиваемости оборотных средств (абсолютное и относительное высвобождение).

Абсолютное высвобождение отражает прямое уменьшение потребности в оборотных средствах.

$$Обс_{выс}^{абс} = OC^0 - OC^1, \quad (4)$$

где OC^0 , OC^1 – средний остаток оборотных средств в базовом и сравниваемом периодах, руб.

Относительное высвобождение – как разница между плановой и расчетной потребностью в нормируемых оборотных средствах.

Величина высвободившихся оборотных средств определяется по формуле:

$$Обс_{выс}^{отн} = \frac{Q_{ф}(T_{об.б.} - T_{об.пл.})}{T_p} \text{ или } Obs_{выс}^{отн} = \left(\frac{Q_{ф} \cdot T_{об.пл.}}{T_p} \right) - OC_{ф}, \quad (5)$$

где $T_{об.б.}$, $T_{об.пл.}$ – средняя длительность оборота в базисном и плановом периоде, дн.;

$Q_{ф}$ – фактический объем реализованной продукции, руб.;

$OC_{ф}$ – фактический средний остаток оборотных средств, руб.;

T_p – длительность расчетного периода, дн.

ТЕСТ

1. Оборотные средства включают:

- а) транспортные средства;
- б) рабочие машины и оборудование;
- в) инструмент;
- г) оборотные фонды и фонды обращения;
- д) оборотные фонды и готовую продукцию;
- е) фонды обращения и производственные запасы?

2. Какие стадии проходят оборотные средства:

- а) денежную и товарную;
- б) денежную и реализационную;
- в) товарную, производственную, денежную;
- г) денежную, реализационную, товарную;
- д) реализационную, денежную?

3. Какой элемент основных средств не включается в состав нормируемых оборотных средств:

- а) производственные запасы;
- б) незавершенное производство;
- в) измерительные приборы;
- г) готовая продукция;
- д) покупные полуфабрикаты?

4. Какой элемент оборотных средств не нормируется:

- а) производственные запасы;
- б) незавершенное производство;
- в) дебиторская задолженность;
- г) расходы будущих периодов;
- д) готовая продукция?

5. Какие виды запасов не включаются в производственные запасы:

- а) текущие запасы;
- б) запасы неустановленного оборудования;
- в) страховой запас;
- г) транспортный запас;
- д) технологический запас?

6. Какой показатель не используется при оценке эффективности оборотных средств:

- а) коэффициент сменности;
- б) количество оборотов;
- в) длительность одного оборота;
- г) стоимость высвобождения оборотных средств?

7. Какие показатели используются при оценке количества оборотов:

- а) стоимость товарной продукции;
- б) стоимость реализованной продукции;
- в) себестоимость реализованной продукции;
- г) стоимость оборотных фондов;

д) остаток оборотных фондов?

8. Какие показатели используются при оценке длительности одного оборота:

- а) количество рабочих дней в году;
- б) количество календарных дней в году;
- в) режим работы организации;
- г) среднегодовая стоимость основных средств;
- д) норматив оборотных средств?

9. Коэффициент загрузки оборотных средств включает:

- а) стоимость реализованной продукции;
- б) себестоимость реализованной продукции;
- в) стоимость оборотных фондов;
- г) среднегодовая стоимость оборотных средств;
- д) среднегодовая стоимость основных средств?

10. Какой из факторов не влияет на снижение нормы производственных запасов:

- а) снижение нормы расхода материала;
- б) рост производительности труда;
- в) использование отходов;
- г) повышение качества материала;
- д) замена дефицитного материала?

Задача 1. Определите стоимость поставки материальных ресурсов, если стоимость потребления за декаду – 72 тыс. руб., при цене 1 т – 2 тыс. руб., интервал плановой поставки – 8 дней, разрыв в интервале при страховом запасе – 2 дня, транспортный запас – 1 день, коэффициент технологичности материала – 3 %.

Задача 2. Определите оборачиваемость оборотных средств, т.е. количество оборотов и длительность одного оборота, если стоимость реализованной продукции – 46 тыс. руб., валовая прибыль – 10 тыс. руб., средний остаток, или норматив, оборотных средств – 9 тыс. руб.

Задача 3. Определите стоимость высвобождения оборотных средств в отчетном году, если стоимость актива 2000 руб., доля основных средств – 0,6, себестоимость реализованной продукции – 14000 руб., прибыль – 2000 руб. Длительность одного оборота сократилась в отчетном году на 6 дней.

Задача 4. Определите абсолютную величину сокращения длительности одного оборота, если в базисном году себестоимость реализованной продукции – 9 млн. руб., доля прибыли 0,2, оборотные средства в базисном году – 400 тыс. руб. В отчетном году реализованная продукция возрастает на 15 %, прибыль – на 15 %.

Задача 5. Средние остатки оборотных средств в 2022 г. составляли 15 885 руб., а объем реализованной продукции за тот же год – 68 956 руб. В 2023 г. длительность оборота планируется сократить на 2 дн.

Найдите сумму оборотных средств, которая необходима организации при условии, что объем реализованной продукции останется прежним.

Практическая работа № 6

Тема: Персонал организации

Цель работы: ознакомиться с понятиями «персонал организации» и «производительность труда», изучить характеристику, состав и структуру персонала организации на современном этапе развития.

Основные вопросы для обсуждения:

1. Персонал организации: понятие, состав и структура.
2. Количественные характеристики персонала, порядок их определения.
3. Качественные характеристики персонала организации.
4. Показатели движения персонала.
5. Расчет плановой численности работающих, нормы труда.
6. Производительность труда как экономическая категория: понятие, виды.
7. Показатели производительности труда.

Темы рефератов:

1. Профессионально-квалификационные характеристики уровня развития персонала.
2. Принципы составления баланса рабочего времени в организации.
3. Факторы и резервы роста производительности труда.
4. Методы измерения производительности труда: натуральный, стоимостной и нормативный.

Структурная характеристика трудовых ресурсов

Она определяется составом и количественным соотношением отдельных категорий и групп работников.

1. Коэффициент выбытия кадров:

$$K_{в.к} = \frac{P_{ув}}{P}, \quad (1)$$

где $P_{ув}$ – количество уволенных работников за период;
 P – среднесписочная численность работников.

2. Коэффициент приема кадров:

$$K_{п.к} = \frac{P_n}{P}, \quad (2)$$

где P_k – количество принятых за данный период работников.

1. Коэффициент текучести кадров:

$$K_{т.к} = \frac{P_{ув}''}{P}, \quad (3)$$

где $P''_{ув}$ – количество работников, уволенных по внеплановым причинам (по собственному желанию, за нарушение трудовой дисциплины).

Определение потребности предприятия в трудовых ресурсах

1. Планирование путем корректировки базовой численности:

$$Ч_{пл} = Ч_{б} \cdot K_y \pm \mathcal{E}_ч \quad (4)$$

где $Ч_{пл}$ – плановая численность работников, чел.;

$Ч_{б}$ – базовая численность работников, чел.;

K_y – коэффициент роста объема производства, доля единиц;

$\mathcal{E}_ч$ – экономия численности, чел.

2. Планирование на основе трудоемкости выполнения производственной программы:

– на основе базовой трудоемкости производственной программы:

$$Ч_{пл} = \frac{t_{п.б.}}{\Phi_{б} \cdot K_{в.н.}} \pm \mathcal{E}_ч, \quad (5)$$

где $t_{п.б.}$ – полная трудоемкость производственной программы, рассчитанная на основе базовой трудоемкости (включает в себя технологическую трудоемкость, трудоемкость обслуживания, трудоемкость управления);

$\Phi_{б}$ – эффективный фонд времени работы одного работника в базовом периоде;

$K_{в.н.}$ – коэффициент выполнения норм выработки.

– расчет численности по категориям работающих:

$$Ч_{пл} = \frac{t_{тех}^{\delta}}{\Phi_{б} \cdot K_{в.н.}^{\delta}} + \frac{t_{обсл}^{\delta}}{\Phi_{б} \cdot K_{в.н.}^{\delta}} + Ч_{сл}^{\delta} \pm \mathcal{E}_ч, \quad (6)$$

где $t_{тех}^{\delta}$ – технологическая трудоемкость производственной программы планового периода, рассчитанная на основе нормативной трудоемкости базисного периода;

$t_{обсл}^{\delta}$ – трудоемкость обслуживания производства в базисном периоде;

$Ч_{сл}^{\delta}$ – численность служащих базисного периода;

$K_{в.н.}^{\delta}$ – коэффициент выполнения норм выработки в базисном периоде.

В том случае, если данные о трудоемкости обслуживания отсутствуют, численность вспомогательных рабочих определяется по зонам или нормам обслуживания:

– на основе трудоемкости производственной программы в плановом периоде:

$$Q_{пл} = \frac{t_{тех}^n}{\Phi_{пл} \cdot K_{в.н}^{\bar{o}}} + \frac{t_{обсл}^n}{\Phi_{пл} \cdot K_{в.н}^{\bar{o}}} + Q_{сл}^{\bar{o}}, \quad (7)$$

где $t_{тех}^n$ – технологическая трудоемкость производственной программы планового периода, рассчитанная на основе плановой нормативной трудоемкости и плановой производственной программы;

$t_{обсл}^n$ – трудоемкость обслуживания производства в плановом периоде, рассчитанная на основе плановой трудоемкости и плановой производственной программы;

$\Phi_{пл}$ – эффективный фонд времени работы одного работника в плановом периоде.

3. Планирование на основе производительности или выработки (применяется для укрупненных расчетов):

$$Q_{пл} = \frac{V_{пл}}{B_{пл}}, \quad (8)$$

где $V_{пл}$ – объем производства в плановом периоде (в стоимостном или натуральном выражении);

$B_{пл}$ – выработка одного работника в год, рассчитанная в тех же показателях планового периода.

Если численность работающих рассчитывается по отдельным категориям, то расчет производится по следующей формуле:

$$Q_{пл}^i = \frac{Q_{н.н.н}^{пл} \cdot Q_i^{\bar{o}}}{100} \pm \mathcal{E}_q, \quad (9)$$

где $Q_{н.н.н}^{пл}$ – планируемая численность промышленно-производственного персонала;

$Q_i^{\bar{o}}$ – удельный вес i -й категории персонала в базовом периоде, %.

Задача 1. Рассчитать явочную и среднесписочную численность рабочих на основании следующих данных: трудоемкость производственной программы в плановом периоде – 26 000 нормо-часов; номинальный фонд рабочего времени по балансу – 2 032 часов; действительный (эффективный) фонд времени – 2 016 часов; коэффициент выполнения норм выработки – 1,1.

Задача 2. Определить плановую численность рабочих. В цехе непрерывного производства функционируют 60 аппаратов для выработки полуфабрикатов. Каждый аппарат обслуживается звеном в составе 3 человек. График работы четырехсменный (смена по 6 часов). В цехе установлено 70 станков-автоматов. Режим работы двухсменный, пятидневная рабочая неделя. Норма обслуживания – 7 станков на одного наладчика. На производственном участке в течение года необходимо изготовить 54 000 деталей. Сменная норма выработки на одного работающего – 25 деталей,

норма выполняется в среднем на 120%. В планируемом году – 225 рабочих дней. Нормативная трудоемкость работ в год – 270 тыс. норма-часов; коэффициент выполнения норм – 1,15; баланс рабочего времени одного работающего в год – 1830 ч.

Практическая работа № 7

Тема: Оплата труда в организации

Цель работы: ознакомиться с формами и системами оплаты труда; изучить механизм начисления заработной платы, материальное стимулирование работников в организации.

Основные вопросы для обсуждения:

1. Заработная плата: сущность и виды заработной платы.
2. Организация заработной платы (принципы, функции, основные элементы ее организации).
3. Формы и системы оплаты труда.
4. Тарифная система оплаты труда в Республике Беларусь: сущность, область применения, основные элементы.
5. Бестарифные (гибкие) системы оплаты труда.
6. Показатели оценки эффективности использования заработной платы.
7. Материальное стимулирование работников организации.

Темы рефератов:

1. Контрактная система оплаты труда: сущность, особенности и область эффективного применения.
2. Отличия тарифных от бестарифных систем оплаты труда.
3. Государственное регулирование оплаты труда.
4. Система доплат и надбавок: сущность, назначение, область применения.

В практике организации заработной платы находят широкое использование две *формы* – *сдельная и повременная*. Они различаются подходом к определению основной нормы затрат труда.

Повременная. При *простой повременной* системе оплаты труда размер заработной платы зависит от тарифной ставки или оклада и отработанного времени. Рассчитывается по формуле:

$$Z_n = Z_{\text{ч}} \cdot t_{\text{раб}}, \quad (1)$$

где Z_n – заработок рабочего;

$Z_{\text{ч}}$ – часовая (дневная) ставка рабочего;

$t_{\text{раб}}$ – отработанное время.

При *повременно-премиальной* системе оплаты труда работник сверх зарплаты (тарифа, оклада) за фактически отработанное время дополнительно получает и премию. Она связана с результативностью того или иного подразделения или предприятия в целом, а также с вкладом работника в общие результаты труда. При повременно-премиальной системе заработная плата работника определяется по формуле:

$$(2) \quad Z_{П.ПР} = Z_{\text{ч}} * t_{\text{раб}} \left(1 + \frac{P}{100} \right),$$

где P – размер премии в % к тарифной ставке за выполнение установленных показателей и условий премирования.

Сдельная оплата труда. При *прямой индивидуальной сдельной* системе размер заработка рабочего определяется количеством выработанной им за определенный отрезок времени продукции или количеством выполненных операций. Индивидуальная сдельная расценка за единицу продукции или работы определяется по формуле:

$$(3) \quad Z_p = \frac{Z_{\text{ч}}}{B_{\text{ч}}} \quad \text{или} \quad Z_p = Z_{\text{ч}} \cdot t_{\text{н}},$$

где Z_p – индивидуальная сдельная расценка за единицу продукции;

$Z_{\text{ч}}$ – часовая тарифная ставка, устанавливаемая в соответствии с разрядом выполняемой работы, руб./ч;

B_p – часовая норма выработки данной продукции;

$t_{\text{н}}$ – норма времени на единицу продукции, ч.

Общий заработок работника определяется путем умножения сдельной расценки на количество произведенной продукции за расчетный период по формуле:

$$(4) \quad Z_o = Z_p \cdot Q,$$

где Q – количество произведенной продукции за расчетный период.

При *косвенно сдельной системе* заработок рабочего ставится в зависимость не от личной выработки, а от результатов труда обслуживаемых ими рабочих. Косвенная сдельная расценка рассчитывается с учетом нормы выработки обслуживаемых рабочих и их численности по формуле:

$$(5) \quad Z_K = \frac{T_{\text{вс}}}{B_p} \cdot P \quad \text{или} \quad Z_K = \frac{Z_{\text{ч}}}{B_p},$$

где Z_K – косвенная сдельная расценка;

B_p – часовая норма выработки (производительности) одного обслуживаемого рабочего (объекта, агрегата) в натуральных единицах;

$T_{\text{вс}}$ – тарифная часовая ставка вспомогательного рабочего, руб/ч;

P – количество обслуживаемых рабочих (объектов, агрегатов) – норма обслуживания.

Общий заработок рассчитывается по формуле:

$$Z_o = \sum Z_k B_\phi, \quad (6)$$

где Z_k – косвенная сдельная расценка;

B_ϕ – фактически произведенное количество продукции.

При *сдельно-премиальной* системе заработок зависит не только от оплаты по прямым сдельным расценкам, но и от выплачиваемой премии за выполнение и перевыполнение установленных количественных и качественных показателей.

$$Z_o = Z_p \cdot B_\phi \cdot \left(1 + \frac{p+k \cdot n}{100}\right), \quad (7)$$

где n – процент перевыполнения установленных показателей;

k – размер премии за каждый процент перевыполнения установленных показателей;

p – размер премии в процентах за выполнение установленных показателей.

При *аккордной системе* размер оплаты устанавливается не на отдельную операцию, а на весь заранее установленный комплекс работ с определением срока его выполнения. Аккордные сдельные расценки при индивидуальной форме труда рассчитываются по формуле:

$$P_{ак} = \sum P_i b_i, \quad (8)$$

При коллективной форме труда – по формуле:

$$P_{ак} = \frac{\sum P_i b_i}{Q}, \quad (9)$$

где $P_{ак}$ – аккордная коллективная расценка;

P_i – расценка i -го вида работ;

b_i – объем i -го вида работ;

Q – общий объем работ.

Сумма аккордного заработка определяется по формуле:

$$Z_{ак} = \sum P_{ак} Q. \quad (10)$$

Сдельно-прогрессивная система в отличие от прямой сдельной характеризуется тем, что оплата труда рабочих по неизменным расценкам производится только в пределах установленной исходной нормы (базы), а вся

выработка сверх этой базы оплачивается по расценкам прогрессивно нарастающим в зависимости от перевыполнения норм выработки.

Заработок рабочего определяется в зависимости от принятой системы прогрессивной оплаты (за весь объем или за часть объема работ, выполненных сверх нормы) по формуле:

$$Z_{СП} = Z_{ТС} + \frac{Z_{ТС}(J_H - J_{баз})q_{пр}}{J_{баз}} \text{ или } Z_{СП} = Z_{ТС} + (Q_{фак} - Q_n) \cdot Z_{пр}, \quad (11)$$

где $Z_{СП}$ – заработок рабочего;

$Z_{ТС}$ – сумма основного заработка рабочего, исчисленная по прямым сдельным расценкам, руб.;

J_H – выполнение норм выработки рабочим, %;

$J_{баз}$ – базовый уровень норм выработки, сверх которого применяется оплата по повышенным расценкам, %;

$q_{пр}$ – коэффициент в долях единицы, показывающий, на сколько увеличивается сдельная расценка за выработку продукции сверх установленной нормы;

$Q_{фак}$ – объем фактически произведенной продукции, в натуральном выражении;

Q_n – нормативный объем производства продукции за месяц, в натуральном выражении;

$Z_{пр}$ – прогрессивная расценка.

$$Z_{пр} = Z_p \cdot q_{пр}. \quad (12)$$

Методы планирования заработной платы в организации

Плановая величина фонда заработной платы может быть определена различными способами:

1. По методу прямого счета:

$$\Phi ЗП = ЗП_{ср} \cdot Ч_{сп}, \quad (13)$$

где $ЗП_{ср}$ – средняя заработная плата работника с доплатами и начислениями;

$Ч_{сп}$ – среднесписочная плановая численность работающих, чел.

2. По нормативному методу:

$$\Phi ЗП = Q \cdot H_{зн}, \quad (14)$$

где Q – общий объем выпускаемой продукции в плановом периоде, руб.;

$H_{зн}$ – норматив заработной платы на 1 рубль выпускаемой продукции, руб.

$$H_{зн} = \frac{\Phi ЗП_{б}}{Q_{б}} \cdot \left(\frac{100 + \Lambda ЗП_{ср}}{100 + \Lambda ПТ} \right), \quad (15)$$

где $\Phi ЗП_б$ – фонд заработной платы базисного периода, руб.;

$Q_б$ – объем производства базисного периода, руб.;

$\Delta ЗП_{ср}$, $\Delta ПТ$ – плановый суммарный прирост, соответственно, средней заработной платы и производительности труда планового периода по отношению к базовому, %.

$$\Delta ПТ = \left(\frac{\mathcal{E}_ч}{Ч - \mathcal{E}_ч} \right) \cdot 100\% , \quad (16)$$

где $\mathcal{E}_ч$ – экономия численности, чел.;

$Ч$ – исходная численность, чел.

$$\Delta ЗП_{ср} = \sum_{i=1}^n \Delta ПТ_i \cdot H_i , \quad (17)$$

где $\Delta ПТ_i$ – плановый прирост производительности труда за счет i -го фактора;

H_i – норматив прироста заработной платы на 1 % прироста производительности труда под влиянием i -го фактора;

N – количество факторов.

3. По приростному методу (основан на использовании базового фонда заработной платы):

$$\Phi ЗП = \Phi ЗП_б \cdot K_q - \mathcal{E}_ч \cdot ЗП_{ср} , \quad (18)$$

где $\Phi ЗП_б$ – фонд заработной платы базисного периода, руб.;

K_q – коэффициент увеличения объема производства в плановом периоде по сравнению с базисным;

$\mathcal{E}_ч$ – экономия численности, чел.;

$ЗП_{ср}$ – средняя заработная плата одного рабочего в отчетном периоде, руб.

Задача 1. Месячный оклад работника – 2000 руб. В мае отработано 170 ч (норма, исходя из 40-часовой рабочей недели, 160 ч.). Сверхурочно отработано 10 ч. Оплата в полуторном размере за работу сверхурочно. Рассчитать заработную плату работника.

Задача 2. Месячная тарифная ставка (оклад) работника – 3000 руб. В мае в ночное время 10 ч. (нормальная продолжительность рабочего времени 160 ч.). Коллективным договором предусмотрена доплата за один час работы в ночное время в размере 60 % часовой тарифной ставки. Рассчитать заработную плату работника.

Задача 3. Тарифная ставка рабочего составляет 9,8 руб. Продолжительность рабочего дня – 7 часов. Количество рабочих дней в месяце – 22. Норма выработки – 21 деталей за смену. Фактическая выработка за месяц – 500 деталей. Рассчитать заработок рабочего за месяц: при простой повременной системе оплаты труда; повременно-премиальной системе

(премия составляет 20 % от тарифа); прямой сдельной оплате труда (расценка за одну деталь 4,5 рублей); сдельно-премиальной системе (0,8 % от сдельного заработка за каждый процент превышения норм выработки); сдельно-прогрессивной системе (повышающий коэффициент 1,8).

Задача 4. Работнику установлена месячная тарифная ставка (оклад) 2500 руб. Отработал 1 мая 7 ч. Другой день отдыха не предоставлялся. Работа в праздничный день производилась сверх нормальной продолжительности рабочего времени. В мае 176 часов. Оплата за работу в праздничный день – по двойному тарифу. Рассчитать заработную плату работника.

Задача 5. Мастеру строительного участка установлен оклад 2000 руб. Он имеет право на получение надбавки за разъездной характер работы в размере 20 % месячного оклада. В июне отработано 22 рабочих дня, из которых работник находился в разъездах 15 дней. Рассчитать заработную плату.

Задача 6. Условиями коллективного договора предусмотрена выплата ежемесячной премии в размере 30 % от заработной платы работника при условии выполнения строительным участком месячного плана. Работнику установлен оклад – 1500 руб. В расчетном месяце работник отработал 15 рабочих дней (из 20). Рассчитать заработную плату.

Задача 7. Определить заработок специалиста с месячным окладом 1750 руб. В рассматриваемом месяце по плану 23 рабочих дня. Фактически было отработано им 19 дней. По результатам работы предприятия специалисты премируются в размере 30 % от фактического месячного оклада.

Практическая работа № 8

Тема: Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации

Цель работы: изучить затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации; ознакомиться с содержанием, показателями себестоимости; получить представление о составе затрат, включаемых в себестоимость продукции, их классификации; освоить калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг), а также ознакомиться с формированием цены на нее.

Основные вопросы для обсуждения:

1. Затраты на производство и реализацию продукции как экономическая категория.
2. Сущность и содержание понятий «расходы», «издержки» и «себестоимость».
3. Классификация по элементам затрат на производство и реализацию продукции.

4. Классификация затрат.
5. Статьи учета прямых затрат.
6. Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг).
7. Понятия: «калькулирование», «калькуляция». Объект, цели калькулирования, виды калькуляций.
8. Классификация затрат, входящих в себестоимость продукции, по статьям калькуляции.

Темы рефератов:

1. Планирование себестоимости продукции (работ, услуг): сущность, цели, этапы.
2. Показатели экономической эффективности затрат на производство и реализацию продукции.
3. Факторы и направления снижения затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации.
4. Основы системы ценообразования в организации.

Себестоимость продукции представляет выраженные в денежной форме текущие затраты организаций на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Себестоимость продукции является качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов, находящихся в распоряжении организации.

Цеховая себестоимость ($C_{ц}$):

$$C_{ц} = M + З + K_{ц} , \quad (1)$$

где M – затраты на основные материалы;
 $З$ – основная заработная плата производственных рабочих;
 $K_{ц}$ – общепроизводственные косвенные затраты.

Производственная себестоимость ($C_{общ}$):

$$C_{общ} = M + З + K_{ц} + K_{общ} , \quad (2)$$

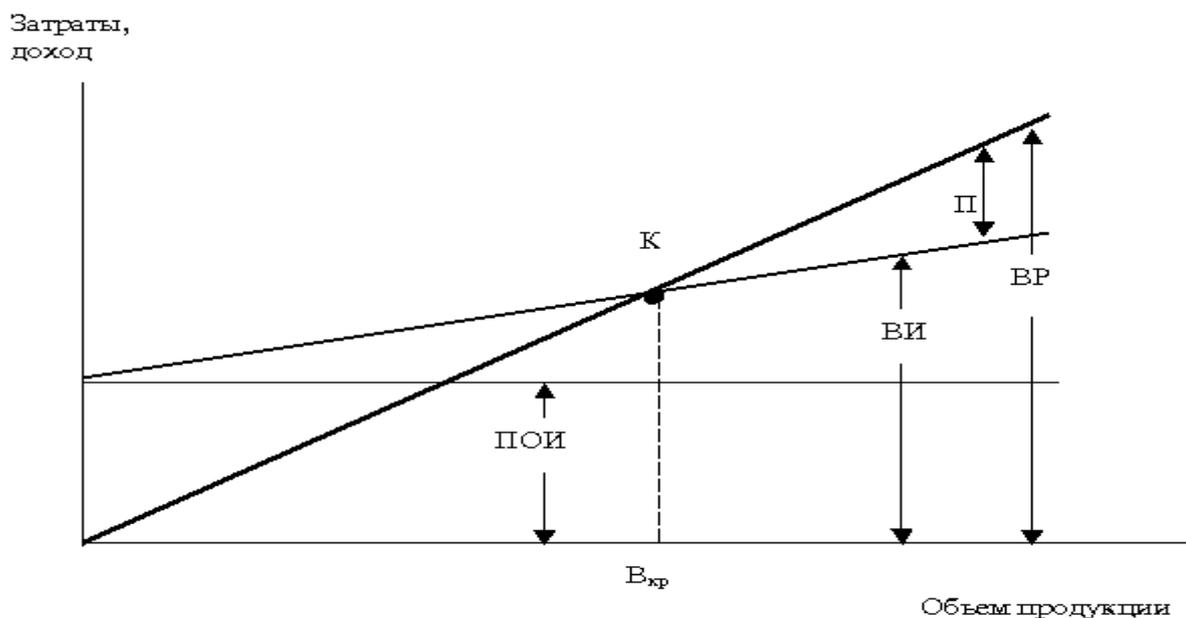
где $K_{общ}$ – общехозяйственные расходы.

Полная (коммерческая) себестоимость ($C_{ком}$):

$$C_{ком} = M + З + K_{ц} + K_{общ} + K_{ком} , \quad (3)$$

где $K_{ком}$ – коммерческие расходы.

Деление затрат на постоянные и переменные лежит в основе метода, который широко распространен в экономике. Впервые он был предложен в 1930 г. инженером Уолтером Раутенштраухом, как способ планирования, получивший известность под названием графика критического объема производства, или графика безубыточности (рис. 8.1).



Рг

Рисунок 8.1 – График безубыточности

Точка безубыточности может быть определена *аналитическим методом*.

Критический выпуск:

$$V_{кр} = \frac{ПОИ}{Ц - СПИ}, \quad (7)$$

где Ц – цена единицы продукции;
 СПИ – переменные расходы на единицу продукции;
 ПОИ – постоянные издержки.

ТЕСТ

1. Цеховая себестоимость продукции включает в себя затраты:

- а) цеха на выполнение технологических операций;
- б) организации на производство данного вида продукции;
- в) цеха на управление производством;
- г) цеха на выполнение технологических операций и управление цехом.

2. Производственная себестоимость продукции включает затраты:

- а) цеха на производство данного вида продукции;
- б) цеховую себестоимость и общезаводские расходы;
- в) на производство и сбыт продукции;
- г) на технологическую себестоимость;
- д) на коммерческую себестоимость.

3. Коммерческая себестоимость продукции включает в себя затраты:

- а) на производство и сбыт продукции;

- б) цеховую себестоимость;
- в) производственную себестоимость;
- г) организации на основные и вспомогательные материалы;
- д) организации на управление производством.

4. На снижение себестоимости продукции влияют внутрипроизводственные технико-экономические факторы:

- а) улучшение использования природных ресурсов;
- б) повышение технического уровня производства;
- в) улучшение структуры производимой продукции;
- г) изменение состава и качества природного сырья;
- д) изменение размещения производства.

5. К переменным расходам относятся:

- а) материальные затраты;
- б) расходы по реализации продукции;
- в) амортизационные отчисления;
- г) заработная плата производственного персонала;
- д) административные и управленческие расходы.

6. Издержки и прибыль торгующих организаций включаются:

- а) в закупочную цену;
- б) в оптовую цену организации;
- в) в розничную цену;
- г) в отпускную цену организации.

Задача 1. Организация производит продукцию одного наименования по цене 230 руб. за единицу. Удельные переменные расходы составляют 180 руб. Общая величина постоянных расходов 550 000 руб. В результате роста арендной платы общие постоянные издержки увеличились на 8 %.

Определите, каким образом увеличение постоянных расходов повлияет на величину критического объема производства в натуральном и стоимостном выражении.

Задача 2. Цена на изделия, составляющая в 1 квартале 200 тыс. руб., во 2 квартале повысилась на 10 %. Постоянные издержки составляют 2000 тыс. руб. Удельные переменные издержки – 60 тыс. руб.

Рассчитайте, как изменение цены повлияет на критический объем выпуска продукции.

Задача 3. В отчетном году себестоимость товарной продукции составила 450, 2 тыс. руб., что определило затраты на 1 руб. товарной продукции – 0,89 руб. В плановом году затраты на 1 руб. товарной продукции установлены в 0,85 руб. Объем производства продукции будет увеличен на 8 %. Определите себестоимость товарной продукции планового года.

Задача 4. Себестоимость товарной продукции предприятия в базисном периоде составила 380, 5 тыс. руб. В отчетном периоде предполагается повысить производительность труда на 6 % и среднюю з/п на 4 %. Объем производства возрастет на 8 % при неизменной величине постоянных

расходов. Удельный вес оплаты труда в себестоимости продукции – 23 %, а постоянных расходов – 20 %.

Определите процент снижения себестоимости и полученную экономию под воздействием указанных факторов: снижение себестоимости под воздействием роста производительности труда (СИТ); снижение себестоимости под воздействием роста объема производства.

Задача 5. По отчетным данным установлена экономия материалов за счет снижения норм на 8 % и за счет снижения цен на них 3 %. Себестоимость товарной продукции по отчету составила 120,6 тыс. руб., затраты на сырье и материалы – 80, 8 тыс. руб.

Определите влияние указанных факторов на себестоимость продукции: снижение себестоимости под воздействием снижения цен на материалы.

Задача 6. Определите оптовую цену организации, если полная себестоимость единицы продукции – 25 руб., годовой объем реализации – 5000 руб., производственные фонды – 300 тыс. руб., рентабельность предприятия – 0,15.

Задача 7. Определите отпускную цену организации на единицу промышленной продукции, если себестоимость единицы продукции – 150 ден. ед., годовой объем реализации равен 2000 ед., Производственные фонды – 500 тыс. ден. ед., рентабельность предприятия – 0,15, фактическая стоимость материальных затрат составляет 0,6 от себестоимости единицы продукции, НДС – 20 %.

Задача 8. Определить розничную цену на промышленную продукцию, если имеются следующие данные:

- плановая полная себестоимость единицы промышленной продукции – 150 ден. ед.;
- прибыль, приходящаяся на единицу продукции – 37,5 ден. ед.;
- НДС – 14,5 ден. ед.;
- текущие издержки и прибыль торговой организации на единицу продукции соответственно 2,7 ден. ед. и 9 ден. ед.;
- НДС, включаемый в розничную цену торговыми организациями – 30 ден. ед.

Задача 9. Проследите формирование цен на промышленную продукцию, если полная себестоимость единицы промышленной продукции – 25 ден. ед.; прибыль, приходящаяся на единицу продукции – 9 ден. ед.; НДС – 5,32 ден. ед.; прибыль и расходы сбытовых организаций на единицу продукции – 3 ден. ед.; торговых организаций – 5 ден. ед., НДС, включаемый в розничную цену торговых организаций – 15 ден. ед.

Задача 10. Определите, сколько рублей расходов на реализацию необходимо отнести на себестоимость изделий А и Б. Производственная себестоимость по организации 500 млн. руб.; коммерческие расходы по организации составили 30 млн. руб.; производственная себестоимость изделия А – 5 тыс. руб., изделия Б – 24 тыс. руб.

Практическая работа № 9

Тема: Доход, прибыль, рентабельность как показатели результативности функционирования организации

Цель работы: изучить содержание, виды прибыли и рентабельности, освоить методы их расчета.

Основные вопросы для обсуждения:

1. Общие понятия эффекта и экономической эффективности деятельности организации.
2. Понятие дохода, выручки и прибыли организации.
3. Экономический смысл и виды прибыли организации.
4. Формирование и распределение прибыли в организации.
5. Рентабельность как показатель эффективности деятельности организации: определение рентабельности и ее основные виды.

Темы рефератов:

1. Система показателей экономической эффективности и основные подходы к ее определению.
2. Факторы, влияющие на величину дохода организации.
3. Резервы роста прибыли и рентабельности организации.
4. Особенности использования чистой прибыли в организациях различных хозяйственно-правовых форм.
5. Взаимосвязь показателей рентабельности с другими показателями хозяйственной деятельности организации.

Валовую прибыль рассчитывается по формуле:

$$P_{вал} = B - C, \quad (1)$$

где B – выручка от реализации;

C – себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг.

Прибыль (убыток) от реализации представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$P_{пр} = P_{вал} - P_y - P_k, \quad (2)$$

где P_y – расходы на управление;

P_k – расходы на реализацию.

Прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов:

$$P_{дно} = P_{пр} \pm C_{одр} \pm C_{вдр}, \quad (3)$$

где $C_{\text{одр}}$ – операционные доходы и расходы;
 $C_{\text{вдр}}$ – внереализационные доходы и расходы.

Чистая прибыль – это та сумма прибыли, которая остается в распоряжении организации после уплаты всех налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений:

$$P_{\text{ч}} = P_{\text{дно}} - H, \quad (4)$$

где H – сумма налогов.

Рентабельность – эффективность, прибыльность, доходность организации или предпринимательской деятельности. Обычно характеризуется отношением прибыли к себестоимости продукции или капиталу организации.

Различают следующие виды рентабельности;

Рентабельность продукции:

$$R_n = \frac{P_o}{C} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где P_o – прибыль общая, руб.;

C – себестоимость продукции, руб.

Рентабельность продаж (оборота):

$$R_{\text{об}} = \frac{\text{ЧП}}{B} \cdot 100\%, \quad (6)$$

где B – сумма полученной выручки, руб.

ЧП – чистая прибыль, руб.

Рентабельность капитала:

$$R_k = \frac{\text{ЧП}}{K} \cdot 100\%, \quad (7)$$

где K – среднегодовая стоимость всего инвестированного капитала (собственный, заемный, основной, оборотный), руб.

Рентабельность изделия:

$$R_{\text{и}} = \frac{P_{\text{ед}}}{C_{\text{ед}}} \cdot 100\%, \quad (8)$$

где $P_{\text{ед}}$ – прибыль на ед. изделия, руб.;

$C_{\text{ед}}$ – себестоимость ед. изделия, руб.

Рентабельность производства (организации):

$$R_{\text{пр}} = \frac{P_o}{\Phi_{\text{ср}} + O_{\text{бср}}} \cdot 100\%, \quad (9)$$

где $\Phi_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных средств, руб.;

$O_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств,
руб.

ТЕСТ

1. Какой из показателей хозяйственной деятельности организации не участвует в оценке эффективности производства:

- а) цена реализованной продукции;
- б) себестоимость единицы продукции;
- в) постоянные издержки производства;
- г) объем производства;
- д) номенклатура реализованной продукции?

2. Какие затраты не относятся к текущим:

- а) заработная плата;
- б) затраты на энергию;
- в) затраты на материалы;
- г) затраты на оплату текущего запаса;
- д) амортизационные отчисления?

3. Какой показатель характеризует прибыль:

- а) выручка от реализации продукции;
- б) часть стоимости (цена) прибавочного продукта, созданного трудом работников материального производства;
- в) стоимость единицы продукции, уменьшенная на затраты по заработной плате и цеховые расходы?

4. Под понятием «прибыль от реализации продукции» подразумевается:

- а) выручка, полученная от реализации продукции;
- б) денежное выражение стоимости товара;
- в) чистый доход организации;
- г) затраты на производство реализованной продукции;
- д) разность между объемом реализованной продукции в стоимостном выражении (без НДС и акциза) и ее себестоимостью.

5. Какой из фондов не формируется за счет прибыли:

- а) страховой запас или резервный фонд;
- б) фонд развития производства;
- в) фонд повышения профессионального мастерства;
- г) фонд специального развития производства;
- д) фонд материального поощрения?

6. Понятие «рентабельность организации» подразумевает:

- а) получаемая организацией прибыль;
- б) относительная доходность или прибыльность, измеряемая в процентах к затратам средств или капитала;
- в) отношение прибыли к средней стоимости основных средств и оборотных средств;
- г) отношение прибыли к цене изделия.

7. Рентабельность продукции определяется:

- а) отношением балансовой прибыли к объему реализованной продукции;
- б) отношением прибыли от реализации к выручке от реализации (без НДС и акциза);
- в) отношением балансовой прибыли к средней стоимости имущества организации;
- г) отношением балансовой прибыли к средней стоимости основных средств и материальных оборотных средств.

8. Рентабельность отдельных видов продукции определяется:

- а) отношением прибыли, включаемой в цену изделия, к цене изделия;
- б) отношением прибыли от реализации к выручке от реализации;
- в) отношением балансовой прибыли к средней стоимости имущества организации;
- г) отношением балансовой прибыли к средней стоимости основных средств и материальных оборотных средств.

9. Рентабельность производственных фондов определяется:

- а) отношением балансовой прибыли к объему реализованной продукции;
- б) отношением прибыли от реализации к выручке от реализации;
- в) отношением балансовой прибыли к средней стоимости имущества организации;
- г) отношением прибыли к средней стоимости основных средств и материальных оборотных средств.

10. При каких соотношениях темпов роста основных средств и других экономических показателей производства обеспечивается рост уровня рентабельности:

- а) темпы роста основных средств опережают темпы роста себестоимости продукции;
- б) темпы роста объема производства опережают темпы роста основных средств;
- в) темпы роста основных средств отстают от темпов роста производственных запасов;
- г) темпы роста основных средств опережают темпы роста номенклатуры выпускаемой продукции;
- д) темпы роста основных средств опережают темпы роста производительности труда?

11. Минимизация какого показателя ведет к росту уровня рентабельности:

- а) минимизация выручки;
- б) минимизация цены;
- в) минимизация прибыли;
- г) минимизация себестоимости;
- д) минимизация объема производства?

Задача 1. В первом квартале года организация реализовала 5000 изделий по цене 80 руб. за одно изделие. Общие постоянные расходы составляют

70000 руб., удельные переменные – 60 руб. Во втором квартале было изготовлено и реализовано 6000 изделий. В третьем квартале планируется увеличить прибыль на 10 % по сравнению со вторым.

Сколько должно быть дополнительно реализовано продукции, чтобы увеличить прибыль на 10 %.

Задача 2. Сравните рентабельность продукции за три квартала на основе следующих данных (табл. 9.1).

Таблица 9.1 Данные за три квартала

Показатель	Ед. изм.	Квартал года		
		1	2	3
1. Количество выпущенных изделий	шт.	1500	2000	1800
2. Цена одного изделия	тыс. руб.	60	60	60
3. Себестоимость одного изделия	тыс. руб.	50	52	48

Задача 3. Определите плановую прибыль от реализации товарной продукции по рыночным ценам, если на начало года остатки нереализованной продукции А – 1000 ед., продукции Б – 800 ед., план выпуска товарной продукции: А – 8000 ед., Б – 6000 ед. Остатки нереализованной продукции на конец года планируются А – 200 ед., Б – 100 ед., полная себестоимость единицы продукции по плану А – 0,7 тыс. руб., Б – 0,52 тыс. руб., рыночная цена А – 0,8 тыс. руб., Б – 0,6 тыс. руб.

Задача 4. Определите валовую прибыль, если годовой объем реализации изделия А – 2000 шт., Б – 3000 шт., цена единицы изделия А – 0,75 тыс. руб., Б – 0,6 тыс. руб., ликвидационная стоимость основных средств: $C_{л1}$ – 120 тыс. руб., $C_{л2}$ – 150 тыс. руб., остаточная стоимость ликвидируемых объектов: $C_{о1}$ – 70 тыс. руб., $C_{о2}$ – 180 тыс. руб., себестоимость единицы продукции А – 0,6 тыс. руб., Б – 0,55 тыс. руб.

Задача 5. Определите уровень валовой рентабельности, если выручка от реализации товарной продукции – 250 тыс. руб. Себестоимость реализации 200 тыс. руб., остаточная стоимость реализуемого имущества – 15 тыс. руб., ликвидационная стоимость имущества – 10 тыс. руб. Пени и штрафы, уплаченные в бюджет, составляют 5 тыс. руб.; среднегодовая стоимость основных средств – 200 тыс. руб., оборотных средств – 50 тыс. руб.

Задача 6. Определите прибыль, необходимую для плановой рентабельности на 25 %, если плановая среднегодовая стоимость основных средств – 1000 тыс. руб., оборотных средств – 500 тыс. руб., стоимость реализованной продукции по плану – 2000 тыс. руб., плановый уровень рентабельности – 0,2. В процессе осуществления плана организационно-технических мероприятий плановая длительность одного оборота (90 дней) сократится на 18 дней.

Задача 7. Определите балансовую рентабельность, если стоимость товарной продукции в отчетном году – 800 тыс. руб., остаток товарной

продукции на начало отчетного года – 300 тыс. руб., на конец отчетного года – 100 тыс. руб., себестоимость реализованной продукции – 750 тыс. руб., ликвидационная стоимость физически и морально изношенного оборудования – 30 тыс. руб., остаточная стоимость – 20 тыс. руб. Прибыль от внереализационной деятельности – 15 тыс. руб., убытки от уценки производственных запасов и готовой продукции – 35 тыс. руб., среднегодовая стоимость основных средств – 800 тыс. руб., оборотных средств – 300 тыс. руб.

Задача 8. Определите чистую рентабельность, если балансовая прибыль – 200 тыс. руб., доходы от пени и штрафов – 30 тыс. руб., среднегодовая стоимость основных средств – 650 тыс. руб., оборотных средств – 270 тыс. руб. Усредненная налоговая ставка – 0,2.

Задача 9. Определите прирост рентабельности от снижения себестоимости продукции и изменения среднегодовой стоимости основных средств, если в базисном году годовой объем: изделия А – 1200 ед., Б – 1600 ед., цена А – 0,5 тыс. руб., Б – 0,6 тыс. руб., себестоимость А – 0,4 тыс. руб., Б – 0,55 тыс. руб. Среднегодовая стоимость основных средств – 800 тыс. руб., оборотных средств – 400 тыс. руб. В отчетном периоде себестоимость единицы продукции составит: по изделию А – 0,38 тыс. руб., Б – 0,54 тыс. руб., введено основных средств в мае – 120 тыс. руб., выбыло в июне – 240 тыс. руб.

Задача 10. Определите изменение чистой рентабельности, если прибыль от реализации изделия А – 200 тыс. руб., изделия Б – 250 тыс. руб., изделия В – 360 тыс. руб., налоговая усредненная ставка $N_A = 0,15$; $N_B = 0,2$; $N_V = 0,25$.

В отчетном году расширены льготы, что позволило сократить налоговую ставку: $N_A = 0,13$; $N_B = 0,17$; $N_V = 0,24$.

Практическая работа № 10

Тема: Инвестиционная деятельность и риски в производственно-хозяйственной деятельности организации

Цель работы: закрепить понятия капиталовложения, инвестиции; ознакомиться с методикой расчета эффекта и эффективности капиталовложений; научиться выбирать из предложенных вариантов вклада денег лучший с точки зрения эффективности использования инвестиций.

Основные вопросы для обсуждения:

1. Сущность и содержание понятий «инвестиции» и «инвестиционная деятельность организации».
2. Субъекты и объекты инвестиционной деятельности.
3. Классификация инвестиций.
4. Формы и источники финансирования инвестиционной деятельности в условиях рынка.
5. Капитальные вложения как форма инвестиций.

6. Понятие инвестиционного проекта и его основные стадии.
7. Оценка эффективности инвестиционных проектов.

Темы рефератов:

1. Метод дисконтирования.
2. Основные принципы оценки эффективности инвестиционного проекта.
3. Стоимость организации: экономическая сущность, виды, методы оценки.
4. Риски в производственно-хозяйственной деятельности организации и их снижение.

Основные показатели эффективности инвестиционных проектов:

1. Чистая текущая стоимость (*net present value – NPV*) или чистый дисконтированный доход (ЧДД). Определяется как дисконтированная разница оттока и притока наличности, накопленная за период функционирования проекта, либо как сумма эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу.

Если инвестиционные расходы осуществляются единовременно, то:

$$\text{ЧДД} = NPV = \sum_{t=1}^n \frac{P_t}{(1+r)^t} - IC, \quad (1)$$

где P_t – годовой доход от инвестиций в t году (за каждый год);

t – число периодов получения дохода;

n – продолжительность проекта.

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течении m лет, то NPV рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЧДД} = NPV = \sum_{t=1}^n \frac{P_t}{(1+r)^t} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j} = PV - IC, \quad (2)$$

где PV – текущая стоимость будущих денежных поступлений (доход от инвестиций);

IC – первоначальные инвестиции (дисконтированная сумма инвестиционных затрат);

j – число периодов инвестирования средств в проект.

Суть критерия состоит в сравнении текущей стоимости будущих денежных поступлений (*present value – PV*) от реализации проекта с инвестиционными расходами, необходимыми для его реализации.

Если $NPV > 0$, проект следует принять; $NPV < 0$, проект следует отвергнуть; $NPV = 0$, проект является ни прибыльным, ни убыточным.

2. Рентабельность проекта (Profitability index – PI) – (индекс рентабельности) представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений:

$$PI = \frac{PV}{IC}, \quad (3)$$

Очевидно, что величина критерия $PI > 1$, свидетельствует о целесообразности реализации проекта, причем чем больше PI превышает 1 , тем больше инвестиционная привлекательность проекта. Если $PI < 1$, проект следует отвергнуть.

3. Срок окупаемости (Payback period – PP). Определение необходимого для возмещения инвестиций периода времени, за который ожидается возврат вложенных средств за счет доходов, полученных от реализации инвестиционного проекта.

4. Внутренняя норма рентабельности (Internal rate of return – IRR) или внутренняя норма доходности представляет собой ту норму дисконта, при которой величина приведенных эффектов равна приведённым капиталовложениям:

IRR= r, при которой NPV= 0

$$\sum_{t=1}^n \frac{P_t}{(1+IRR)^t} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+IRR)^j} = 0. \quad (4)$$

Для расчета IRR применяется метод последовательной итерации. При этом рассчитывается NPV при различных значениях дисконтной ставки r до того значения, пока величина NPV не примет отрицательное значение, после чего значение IRR находится по формуле:

$$IRR = r + \frac{NPV(r_1)}{NPV(r_1) - NPV(r_2)} \times (r_2 - r_1), \quad (5)$$

При этом должны соблюдаться следующие неравенства:

$$r_1 < IRR < r_2, \quad NPV_1 > 0 > NPV_2.$$

Задача 1. Через 5 лет подписания контракта должник уплатил 1306,9 руб. Кредит предоставлен под 5,5 % годовых. Определить, какую сумму получил должник.

Задача 2. Определить размер аннуитетных платежей при следующих условиях: заем – 60000 руб., $r = 8\%$ годовых, срок – 10 лет.

Задача 3. Сумма ссуды – 10 тыс. руб. Кредит предоставлен под 5,5 % годовых, инфляция – 3 % в год. Определить наращенную сумму с учетом инфляции, сумму начисленных процентов и инфляционную сумму. Срок – 5 лет.

Задача 4. Рассчитайте целесообразность инвестирования в следующий проект: сумма инвестиций – 1,3 млн. руб.; денежные поступления по годам – 1 млн. руб., 0,9 млн. руб., 0,8 млн. руб.; коэффициент дисконтирования – 11,5 %; годовой уровень инфляции – 2,5 %.

Задача 5. Допустим, инвестиционный строительный проект требует вложений в 100 000 ден. ед. Предполагается, что в первый год проект принесет 50 000 ден. ед, во второй — 40 000 ден. ед, в третий — 30 000 ден. ед, и в четвертый — 20 000 ден. ед. Необходимо рассчитать внутреннюю норму доходности.

Задача 6. Инвестор предполагает строительство завода. Определить экономическую эффективность инвестиций по предлагаемому проекту строительства завода. Рассчитать дисконтированный срок окупаемости инвестиций DPP. Найти чистую текущую стоимость проекта NPV. Определить рентабельность инвестиций PI.

На основании проведенных расчетов сделать вывод об экономической эффективности вложений в проект. Полные инвестиционные затраты по проекту, срок эксплуатации и предполагаемые денежные поступления по годам:

1. Количество периодов реализации проекта = 6 лет.
2. Инвестиционные затраты по проекту = 14 000 руб.
3. Величина денежного потока по годам = 4 860 руб.; 4 286 руб.; 3 820 руб.; 2 240 руб.; 2 110 руб.; 1 820 руб.
4. Заданная инвестором номинальная норма дисконта = 10 %.

Задача 7. Инвестиционный проект требует вложений в 0,5 млн. рублей. Предполагается, что в первый год проект принесет 100 000 рублей, во второй — 150 000 рублей, в третий — 220 000 рублей, и в четвертый — 340 000 рублей. Необходимо рассчитать внутреннюю норму доходности.

Практическая работа № 11

Тема: Инновационная деятельность и конкурентоспособность продукции и организации

Цель работы: изучить инновационную деятельность организации, структуру инновационного цикла; закрепить понятия «конкуренция», «конкурентоспособность организации», «конкурентоспособность продукции»; ознакомиться с методикой оценки конкурентоспособности продукции и организации.

Основные вопросы для обсуждения:

1. Понятие и сущность инноваций.
2. История появления и развития термина «инновации».
3. Классификация инноваций.
4. Жизненный цикл инноваций как нового продукта и как новой операции.

5. Понятие и основные элементы инновационного проекта.
6. Конкурентоспособность продукции и организации.
7. Роль инновационной деятельности в повышении конкурентоспособности организации.

Темы рефератов:

1. Оценка мирового рынка научно-технической продукции.
2. Современные тенденции мировой экономики.
3. Технологический обмен в мировой экономике.
4. Виды инновационных продуктов (работ, услуг) в Республике Беларусь.
5. Мировой рынок научно-технической продукции.
6. Особенности продвижения научно-технической продукции на рынок.
7. Мировой рейтинг инновационных компаний.
8. Оценка инновационного потенциала организации.
9. Венчурный инновационный бизнес в Республике Беларусь.
10. Бизнес-инкубаторы в Республике Беларусь.
11. Технопарковые структуры в Республике Беларусь.
12. Инновационная инфраструктура.

Индивидуальное задание

Для организации (по вашему выбору):

1. Опишите тип конкуренции, в котором она работает.
2. Опишите возможные конкурентные преимущества.
3. Определите основных конкурентов (не более 10).
4. Оцените конкурентоспособность методами: SWOT-анализа, методом БКГ, с помощью многоугольника конкурентоспособности.

Практическая работа № 12

Тема: Основы планирования деятельности организации

Цель работы: ознакомиться с ролью планирования в предпринимательской деятельности; изучить назначение производственной программы организации, исходные данные для ее разработки, основные разделы, показатели, требования, предъявляемые к ее разработке; ознакомиться с понятием производственной мощности организации, основными факторами, определяющими величину производственной мощности и методикой ее расчета.

Основные вопросы для обсуждения:

1. Сущность планирования и его виды.
2. Производственная программа (план производства) организации: сущность, содержание, измерители и показатели.
3. Производственная мощность: основные понятия.

4. Расчет производственной мощности организации.
5. Показатели эффективности использования производственной мощности.

Темы рефератов:

1. Обоснование номенклатуры и ассортимента производимой продукции.
2. Формирование производственной программы на основе заказов потребителей.
3. Учет требований рынка при формировании производственной программы.
4. Факторы, определяющие величину производственной мощности организации.
5. Проблемы улучшения использования производственных мощностей организации и формирования рациональной производственной программы.

Производственная программа – это общий объем продукции по изготовлению и реализации, принятый на определенный период (год).

Реализованная продукция:

$$РП = ТП + (Q_{ск.н} - Q_{ск.к}) + (Q_{от.н} - Q_{от.к}), \quad (1)$$

где ТП – товарная продукция, руб.;

$Q_{ск.н}, Q_{ск.к}$ – остаток готовой продукции на складе на начало и конец года, руб.;

$Q_{от.н}, Q_{от.к}$ – готовая продукция отгруженная, но не оплаченная на начало и конец года, руб.

Товарная (изготовленная) продукция:

$$ТП = N \cdot Ц_0 + У_{пром} + Q_{ком} \cdot П_{ком} + Q_{полуф}, \quad (2)$$

где N – количество изделий, ед.;

$Ц_0$ – отпускная цена изделия, руб.;

$Q_{ком}$ – стоимость запасных частей (комплектующих), руб.;

$П_{ком}$ – доля комплектующих для собственного производства, руб.;

$У_{пром}$ – объем услуг промышленного характера, оказываемых на сторону, руб.;

$Q_{полуф}$ – стоимость полуфабрикатов своего производства и продукции вспомогательных цехов для поставки на сторону, руб.

Чистая продукция – характеризует вновь созданную в организации стоимость.

$$П_ч = ЗП + П_б \quad \text{или} \quad П_ч = ТП - З_{мат}, \quad (3)$$

где ЗП – заработная плата с начислениями на нее, руб;
 П_б – прибыль от реализации продукции, руб;
 З_{мат} – стоимость материальных затрат, руб.

Производственная мощность организации

Виды производственной мощности:

1. *Входная мощность* – мощность, которая показывает возможности организации по выпуску продукции на начало планового периода (М_в).
2. *Среднегодовая мощность* – отражает тот уровень мощности, которым организация будет располагать в среднем за год.

$$M_c = M_в + \frac{M_{вв} \cdot t_1}{12} + \frac{M_m \cdot t_1}{12} - \frac{M_{выб} \cdot t_2}{12}, \quad (4)$$

где М_{вв} – величина вновь введенной мощности, руб.;

М_м – прирост мощности в результате модернизации оборудования, руб.;

М_{выб} – величина выбывающей мощности, руб.;

t₁ – количество месяцев использования новых мощностей;

t₂ – количество месяцев от момента вывода мощности из эксплуатации до конца года.

3. *Выходная мощность* (М_{вых}) – мощность на конец планируемого периода с учетом прироста продукции за счет ввода основных средств, реконструкции и т.д.

$$M_{вых} = M_в + M_{вв} - M_{выб}. \quad (5)$$

Основные показатели производственной мощности

1. *Календарный фонд времени* – произведение числа календарных дней и количества часов в сутки (Ф_к).

2. *Режимный фонд времени* (Ф_р) – равен календарному фонду в днях за вычетом выходных и праздничных дней с учетом сокращенного рабочего дня в предпраздничные дни.

$$\Phi_p = (t_{см} \cdot (365 - D_в - D_n) - t_n \cdot D_{нд}) \cdot K_{см}, \quad (6)$$

где t_{см} – длительность рабочей смены, ч.;

D_в – количество выходных дней в году;

D_п – количество праздничных дней;

T_п – количество нерабочих часов в предпраздничные дни в году;

D_{пд} – количество предпраздничных дней в году;

K_{см} – число смен работы организации.

3. *Действительный фонд времени* (Ф_д) – максимально возможный фонд времени при заданном режиме работы с учетом затрат на планово-предупредительные ремонты.

$$\Phi_{\partial} = \Phi_p - P_{nn} \text{ или } \Phi_{\partial} = \Phi_k - P_{nn}, \quad (7)$$

где P_{nn} – время на планово-предупредительные ремонты, ч.

Производственная мощность технологического однородного оборудования:

$$ПМ = n \cdot П \cdot \Phi_{\partial} \text{ или } ПМ = \frac{n \cdot \Phi_{\partial}}{t_{np}}, \quad (8)$$

где n – количество установленного оборудования, ед.;

t_{np} – прогрессивная трудоемкость одного изделия, нормо-часов;

$П$ – часовая производительность единицы оборудования, в физических единицах.

Коэффициент пропускной способности (K_{nc}):

$$K_{nc} = \frac{n \cdot \Phi_{\partial}}{T_{np}}, \quad (9)$$

где T_{np} – прогрессивная трудоемкость производственной программы, в нормо-часах.

$$T_{np} = \frac{T_{норм} \cdot 100}{K_n}, \quad (10)$$

где $T_{норм}$ – трудоемкость производственной программы по действующим в организации нормам, нормо-часов;

K_n – прогрессивный процент выполнения норм выработки, %.

$$K_n = K_{cp} \cdot K_{np}, \quad (11)$$

где K_{cp} – средневзвешенный процент выполнения норм выработки;

K_{np} – коэффициент приведения средних норм к прогрессивным.

Коэффициент загрузки оборудования ($K_{зо}$):

$$K_{зо} = \frac{T_{np}}{n \cdot \Phi_{\partial}}. \quad (12)$$

Задача 1. Объем основной продукции на производстве за текущий год составил 650 тыс. рублей. Для других организаций на производстве выполнены услуги в объеме 50 тыс. рублей, а для внутрипроизводственного потребления произведены полуфабрикаты в объеме 30 тыс. рублей. Объем незавершенного производства за тот же период составил 15 тыс. рублей. Остатки готовой продукции на складе составили: на начало года 80 тыс. рублей, на конец года 56 тыс. рублей. Определить объемы валовой, товарной и реализованной продукции за текущий период.

Задача 2. В организации выпущено основной продукции объемом 42 тыс. рублей, выполнены услуги промышленного характера другим

предприятиям на 4,2 тыс. рублей, изготовлено полуфабрикатов на 2 тыс. рублей, из которых 20 процентов для собственного производства. Объем незавершенного производства составил 3 тыс. рублей. Остаток готовой продукции на складе составил на начало периода – 5 тыс. рублей, на конец периода – 3 тыс. рублей. Материальные затраты составили 55 процентов от объема товарной продукции. Определить объем реализованной, валовой и условно-чистой продукции.

Задача 3. План производства продукции организации составляет 950 тыс. руб., услуг промышленного характера 45 тыс. руб. Стоимость изготовленных полуфабрикатов составит по плану 10 тыс. руб., из них 40% для нужд собственного производства. Остатки полуфабрикатов на начало периода 10 тыс. руб., на конец периода 8 тыс. руб. Размер незавершенного производства на конец периода увеличится на 38 тыс. руб. Остатки готовой продукции на складе на начало периода 80 тыс. руб., на конец периода 30 тыс. руб. Определить объем валовой, товарной и реализуемой продукции организации.

Задача 4. В цехе установлено 23 ед. оборудования. Цех работает в 2 смены, продолжительность смены 8 часов. В течении года фабрика работает в следующем режиме: выходные дни – 93 дня; праздничные – 13; предпраздничные 12 дней с сокращением рабочего времени на 1 час. Производительность единицы оборудования составляет 2 изделия в час. Трудоемкость производственной программы составляет 49800 нормо-часов, прогрессивный процент выполнения норм выработки – 120 %. Определить: коэффициент пропускной способности цеха; коэффициент загрузки оборудования, нужное количество оборудования для выполнения заданной производственной программы, исходную и уточненную производственную мощность цеха.

2.2 ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ КУРСОВОЙ РАБОТЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ЕЕ ВЫПОЛНЕНИЮ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ»

Основная цель выполнения курсовой работы заключается в углублении и закреплении теоретических и практических знаний по дисциплине «Экономика организации», в овладении методикой проведения экономических расчетов и приобретении конкретных практических навыков экономической оценки деятельности организаций, а также повышения ее эффективности.

Кроме того, выполнение курсовой работы преследует решение следующих задач:

- расширение, закрепление, углубление и систематизация теоретических и практических знаний по дисциплине «Экономика организации»;

- получение навыков подбора и обработки литературных источников,

работы с Интернет-ресурсами, нормативной информацией и др.;

- развитие навыков самостоятельной работы при решении задач, поставленных в задании;

- адаптация приобретенных теоретических знаний к условиям конкретной организации по заданию руководителя.

Курсовая работа является самостоятельной научно-практической работой студента. Поэтому к курсовой работе предъявляются следующие требования.

Курсовая работа должна:

- быть выполнена на актуальную, имеющую практическое значение тему, по логичному плану;

- быть написана на основе глубокого изучения литературы по рассматриваемой проблеме, в том числе монографий и статей, посвященных избранной теме, содержать авторские оценки и аргументированные выводы;

- содержать: элементы анализа фактического состояния дел по исследуемым проблемам в организациях, сопоставление требований теории и фактического состояния дел в области экономики, конкретные адресные предложения, подкрепленные соответствующими статистическими данными и расчетами;

- быть написана научным стилем изложения, избегая общих слов, бездоказательных утверждений и повторений.

Процесс выполнения курсовой работы предполагает следующие два этапа:

1. Подготовительный этап предусматривает выбор темы и согласование ее с руководителем курсовой работы, составление плана с учетом специфики деятельности конкретной организации, изучение литературных источников, нормативно-правовых актов, иных материалов по теме.

Важным условием успешного выполнения работы является выбор организации, практические показатели деятельности которой обеспечивают возможность качественного раскрытия темы на базе исходных данных не старше трехлетней давности.

2. Основной этап – написание курсовой работы.

Содержание текста курсовой работы должно соответствовать его названию и в целом раскрывать заявленную тему.

Структура курсовой работы включает в себя:

- титульный лист;

- задание на выполнение курсовой работы;

- реферат;

- содержание;

- введение;

- теоретическую часть – первый раздел (название);

- аналитическую часть – второй раздел (название);

- практическую часть – третий раздел;

- заключение;

- список использованных источников;

– приложения.

2.1. Введение

В данном разделе дается обоснование актуальности темы и значимости исследования для конкретной организации. Приводится перечень вопросов исследования, указываются исходные материалы конкретной организации, формулируются цель, основные задачи, предмет и объект исследования.

Объем раздела «Введение» составляет 1-2 страницы.

2.2. Первый раздел носит общетеоретический характер и включает характеристику рассматриваемой проблемы в организации. В данной части курсовой работы обосновывается важность темы, приводится обзор и анализ литературы по теме исследования с обязательными ссылками на используемые источники по тексту работы. Требуется методическое описание количественных и качественных показателей, методов получения конкретных экономических показателей, а также раскрывается имеющийся отечественный и зарубежный опыт решения рассматриваемых проблем.

Цель первого раздела – теоретически обосновать возможные пути решения исследуемой проблемы.

Объем первого раздела 10-15 страниц.

2.3. Второй раздел содержит анализ практического материала, который выполняется на основе теоретических методик, рассмотренных в разделе 1. Анализируются фактические показатели деятельности организации за не менее чем трехлетний период. Раскрываются факторы, оказывающие влияние на изменение показателей. При разработке раздела используются различные методы анализа – статистические, экономико-математические, факторные.

Цель второго раздела – на основе данных анализа определить, какие факторы оказывают наибольшее влияние на экономические показатели, указать имеющиеся или возможные резервы и сформулировать направления повышения эффективности деятельности организации. В содержании второго раздела следует представить расчетные материалы в виде таблиц, а итоговые значения необходимо представить в виде графиков, отображающих динамику показателей.

Объем второго раздела 13-15 страниц.

2.4. Третий раздел выполняется по результатам анализа данных, полученных в предыдущих разделах, и должен содержать конкретные предложения по совершенствованию деятельности организации в разрезе исследуемой проблемы. По каждому предложению должны быть даны практические рекомендации, основанные и подтвержденные экономическими расчетами, и обоснования эффективности их применения (к примеру, пути снижения себестоимости продукции (работ, услуг), увеличения прибыли, повышения эффективности использования основных и оборотных средств, повышения рентабельности, направления повышения конкурентоспособности, эффективности работы системы материального стимулирования и т.д.).

Объем третьего раздела 13-15 страниц.

2.5. Заключение

Подводятся итоги проведенного исследования, кратко и систематизировано приводятся конкретные результаты анализа и делаются выводы, даются предложения с предполагаемыми результатами их реализации.

Объем раздела «Заключение» – 2-3 страницы.

2.6. Список используемых источников

В список используемых источников включаются только фактически использованные источники, на которые даются ссылки в тексте работы (в основном в первом разделе). Список источников, как правило, вполне достаточен из 10-15 наименований. Требования к оформлению списка используемых источников установлены стандартом БрГТУ.

Текст работы печатается на компьютере в полном соответствии со стандартом БрГТУ по оформлению курсовых работ.

Для студента, претендующего на высокую оценку, необходима разработка предложений по повышению эффективности функционирования организации, определение экономического эффекта от реализации предлагаемых мероприятий. Курсовая работа должна содержать грамотные, обоснованные выводы.

Курсовая работа может включать дополнительное задание, выдаваемое непосредственно руководителем по ходу ее выполнения. Данное задание может отражать как более детальное рассмотрение вопросов теоретического характера, так и углубленные расчетно-аналитические задания в соответствии с общей обязательной темой курсовой работы.

Задание на курсовую работу выдается руководителем курсовой работы, который осуществляет контроль за ходом ее выполнения. Состояние выполнения задания по курсовой работе систематически проверяется, оценивается и учитывается при проведении промежуточных аттестаций по дисциплине и при итоговой оценке курсовой работы. Работу необходимо предоставить руководителю на проверку в соответствии с календарным графиком.

Календарный график выполнения курсовой работы разрабатывается руководителем на основании плана учебного отдела и доводится до сведения студентов. Окончательный вариант работы сдается на кафедру менеджмента, в указанные в календарном графике сроки, не позднее 10 календарных дней до защиты. Руководитель курсовой работы рецензирует ее и дает допуск к защите, либо указывает на недоработки, после исправления которых, студент сдает работу на повторную проверку и, получив допуск, может участвовать в защите курсовой работы.

Учебным планом предусмотрено выполнение курсовой работы в количестве 40 часов в 4 семестре для студентов дневной формы получения и заочной формы получения высшего образования. Зачетных единиц – 1.

Выполнение курсовой работы начинается с выбора темы и получения от руководителя соответствующего задания и рекомендаций по его выполнению. Тематика курсовой работы определяется кафедрой менеджмента.

Примерный перечень тем курсовых проектов (работ)

1. Показатели эффективной работы организации.
2. Обоснование путей выхода организации из кризисного состояния.
3. Повышение экономической эффективности деятельности организации в современных условиях.
4. Стратегия развития организации и оценка ее эффективности.
5. Пути повышения рентабельности деятельности организации.
6. Производственный потенциал организации и пути улучшения его использования.
7. Пути повышения эффективности использования трудовых ресурсов в организации.
8. Повышение эффективности использования рабочего времени в организации.
9. Повышение производительности труда в организации.
10. Резервы снижения трудоемкости продукции в организации.
11. Износ основных средств организации и пути его снижения.
12. Пути повышения эффективности использования основных средств организации.
13. Амортизационная политика организации.
14. Обновление основных средств организации.
15. Оценка эффективности использования основных средств организации.
16. Экономическая эффективность лизинга в организации.
17. Экономическая эффективность аренды в организации.
18. Эффективность использования нематериальных активов организации и направления ее повышения.
19. Экономический механизм ресурсосбережения в организации.
20. Эффективность использования сырья и материалов в организации и пути ее повышения.
21. Оценка производственных запасов в организации и направления их оптимизации.
22. Повышение эффективности использования оборотных средств организации.
23. Премирование персонала как фактор повышения экономической эффективности деятельности организации.
24. Производительность труда и пути ее повышения в организации.
25. Емкость рынка продукции (работ, услуг) в Республике Беларусь и определение экспортного потенциала.
26. Резервы полной загрузки производственной мощности организации.
27. Анализ состояния производственных мощностей организации и направления повышения эффективности их использования.
28. Резервы и пути снижения себестоимости продукции (работ, услуг) организации.
29. Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации.

30. Проблемы определения и направления улучшения качества продукции организации.
31. Пути повышения качества продукции (работ, услуг) в организации.
32. Инновационная стратегия организации.
33. Обоснование экономической эффективности инвестиционного проекта (по конкретному проекту).
34. Обоснование экономической эффективности инвестиционного проекта развития организации.
35. Основные формы и системы оплаты труда в организации и условия их применения.
36. Оценка прибыли организации.
37. Формирование и использование прибыли в организации.
38. Планирование прибыли организации.
39. Резервы повышения рентабельности в организации.
40. Доход организации и пути его повышения.
41. Организация ценообразования в организации и направления ее совершенствования.
42. Конкуренция и конкурентнообразующие факторы в организации.
43. Организация планирования деятельности в организации.

3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ
3.1 ПЕРЕЧЕНЬ КОНТРОЛЬНЫХ ВОПРОСОВ ДЛЯ
САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ СТУДЕНТАМИ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ»

Тема 1 Организация в системе национальной экономики Республики Беларусь

Народнохозяйственный комплекс Республики Беларусь, его структура.
Организация как основное звено национальной экономики.

Тема 2 Организация как субъект хозяйствования

Внутренняя и внешняя среда организации.
Организация как объект государственного регулирования.
Организационные формы крупного бизнеса.

Тема 3 Формы общественной организации производства

Экономическое значение концентрации и специализации производства.
Экономическое значение кооперирования и комбинирования производства.

Тема 4 Основные средства организации и эффективность их использования

Обновление основных средств.
Пути повышения эффективности использования основных средств.
Лизинг и его использование организациями.
Аренда: договор аренды, арендные платежи.
Преимущества и недостатки лизинга и аренды.
Нематериальные активы организации.

Тема 5 Оборотные средства организации и эффективность их использования

Определения общего норматива оборотных средств, а также потребности в производственных запасах, незавершенном производстве, расходах будущих периодов и готовой продукции.
Пути повышения эффективности использования оборотных средств.
Материальные ресурсы организации.
Основные направления повышения эффективности использования материальных ресурсов.

Тема 6 Персонал организации

Профессионально-квалификационные характеристики уровня развития персонала.
Качественные характеристики персонала организации.
Расчет плановой численности работающих.
Методы измерения производительности труда.

Тема 7 Оплата труда в организации

Государственное регулирование оплаты труда на современном этапе.
Контрактная система оплаты труда.
Бестарифные (гибкие) системы оплаты труда.
Материальное стимулирование работников организации.

Тема 8 Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации

Планирование себестоимости продукции (работ, услуг).

Факторы и направления снижения затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации.

Ценообразование в организации.

Тема 9 Доход, прибыль, рентабельность как показатели результативности функционирования организации

Система показателей экономической эффективности и основные подходы к ее определению.

Резервы роста прибыли и рентабельности организации.

Тема 10 Инвестиционная деятельность и риски в производственно-хозяйственной деятельности организации

Капитальные вложения как форма инвестиций.

Стоимость организации: экономическая сущность, виды.

Методы оценки стоимости организации.

Риски в производственно-хозяйственной деятельности организации и их снижение.

Тема 11 Инновационная деятельность и конкурентоспособность продукции и организации

Содержание инновационной деятельности организации.

Роль инновационной деятельности в повышении конкурентоспособности организации.

Тема 12 Основы планирования деятельности организации

Виды планирования.

Производственная программа организации: содержание, показатели.

Баланс производственной мощности.

Показатели эффективности использования производственной мощности.

3.2 ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ»

Примерный перечень вопросов к экзамену 3-й семестр

1. Понятие, цели и структура национальной экономики.
2. Отраслевая структура национальной экономики Республики Беларусь и факторы ее формирования.
3. Показатели оценки отраслевой структуры национальной экономики Республики Беларусь.
4. Народнохозяйственный комплекс Республики Беларусь, его структура.
5. Понятие «организации», цель, задачи, функции.
6. Дать определение понятий: физическое лицо, юридическое лицо, предпринимательская деятельность.
7. Характеристика организации, виды ее деятельности.

8. Основные признаки организации. Классификация организаций.
9. Жизненный цикл организации.
10. Внутренняя и внешняя среда организации.
11. Понятие коммерческих организаций Республики Беларусь. Основные формы (дать краткую характеристику).
12. Понятие некоммерческих организаций Республики Беларусь. Основные формы (дать краткую характеристику).
13. Организационные формы крупного бизнеса.
14. Формы объединений организаций в Республике Беларусь.
15. Концентрация производства: сущность, формы, показатели оценки.
16. Специализация производства: сущность, формы, показатели оценки.
17. Кооперирование производства: сущность, формы, показатели оценки.
18. Комбинирование производства: сущность, формы, показатели оценки.
19. Имущество организации. Источники формирования имущества организации.
20. Основные средства организации: определение и классификация.
21. Поступление основных средств в организацию.
22. Учет и оценка основных средств.
23. Физический износ (основные факторы, влияющие на его уровень, основные показатели его характеризующие).
24. Моральный износ (основные факторы, влияющие на его уровень, основные показатели его характеризующие).
25. Обновление основных средств: экономическая сущность, значение, основные формы и показатели обновления.
26. Амортизация основных средств (объекты начисления и не начисления амортизации, нормативный срок службы, срок полезного использования, норма амортизации, годовая сумма амортизации).
27. Отличие понятий: амортизация и износ.
28. Способы и методы начисления амортизации основных средств.
29. Общие показатели эффективности использования основных средств.
30. Частные показатели эффективности использования основных средств.
31. Показатели, характеризующие структуру и движение основных средств.
32. Основные направления повышения эффективности использования основных средств.
33. Аренда: основные понятия, виды аренды, договор аренды, арендные платежи.
34. Лизинг, классификация видов лизинга, лизинговые платежи.
35. Преимущества и недостатки лизинга и аренды.
36. Нематериальные активы, классификация нематериальных активов.
37. Определение стоимости и амортизация нематериальных активов.
38. Экономическая сущность, состав, структура оборотных средств.

39. Кругооборот оборотных средств.
40. Источники формирования оборотных средств.
41. Нормирование оборотных средств: сущность, назначение, методы.
42. Показатели эффективности использования оборотных средств.
43. Пути повышения эффективности использования оборотных средств.
44. Материальные ресурсы организации: понятие, состав, классификация.
45. Показатели эффективности использования материальных ресурсов.
46. Основные направления повышения эффективности использования материальных ресурсов.

Примерный перечень вопросов к экзамену 4-й семестр

1. Персонал организации: понятие, состав и структура.
2. Профессионально-квалификационные характеристики уровня развития персонала.
3. Количественные характеристики персонала, порядок их определения.
4. Качественные характеристики персонала организации.
5. Показатели движения персонала.
6. Расчет плановой численности работающих, нормы труда.
7. Производительность труда как экономическая категория: понятие, виды.
8. Показатели производительности труда.
9. Методы измерения производительности труда.
10. Факторы и резервы роста производительности труда.
11. Заработная плата: сущность и виды заработной платы.
12. Организация заработной платы (принципы, функции, основные элементы ее организации).
13. Формы и системы оплаты труда.
14. Контрактная система оплаты труда: сущность, особенности и область эффективного применения.
15. Тарифная система оплаты труда в Республике Беларусь: сущность, область применения, основные элементы.
16. Бестарифные (гибкие) системы оплаты труда.
17. Показатели оценки эффективности использования заработной платы.
18. Материальное стимулирование работников организации.
19. Затраты на производство и реализацию продукции как экономическая категория: дать краткую характеристику, пояснить.
20. Раскройте сущность и содержание понятий «расходы», «издержки» и «себестоимость» (пояснить).
21. Классификация по элементам затрат на производство и реализацию продукции (дать краткую характеристику, пояснить).
22. Какие в учетной политике выделяются 4 группы доходов и расходов в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации (дать краткую характеристику)?
23. Классификация затрат (дать краткую характеристику).

24. Статьи учета прямых затрат (дать краткую характеристику).
25. Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) (дать краткую характеристику, пояснить).
26. Планирование себестоимости продукции (работ, услуг): сущность, цели, этапы.
27. Дать определение понятиям: «калькулирование», «калькуляция». Объект, цели калькулирования, виды калькуляций (пояснить).
28. Классификация затрат, входящих в себестоимость продукции, по статьям калькуляции.
29. Показатели экономической эффективности затрат на производство и реализацию продукции (расчет основных показателей).
30. Факторы и направления снижения затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации.
31. Основы системы ценообразования в организации.
32. Общие понятия эффекта и экономической эффективности деятельности организации.
33. Система показателей экономической эффективности и основные подходы к ее определению.
34. Понятие дохода, выручки и прибыли организации.
35. Экономический смысл и виды прибыли организации (дать краткую характеристику, пояснить).
36. Формирование и распределение прибыли в организации.
37. Рентабельность как показатель эффективности деятельности организации: определение рентабельности и ее основные виды.
38. Резервы роста прибыли и рентабельности организации.
39. Инновации: понятие, виды.
40. Понятие и содержание инновационной деятельности организации.
41. Конкурентоспособность продукции и организации: сущность, методы оценки, направления повышения.
42. Раскройте сущность и содержание понятий «инвестиции» и «инвестиционная деятельность организации».
43. Субъекты и объекты инвестиционной деятельности. Пояснить.
44. Классификация инвестиций. Пояснить.
45. Формы и источники финансирования инвестиционной деятельности в условиях рынка. Пояснить.
46. Что представляет собой метод дисконтирования?
47. Для чего используется коэффициент дисконтирования, как он определяется?
48. Капитальные вложения как форма инвестиций. Пояснить.
49. Понятие инвестиционного проекта и его основные стадии. Пояснить.
50. Основные принципы оценки эффективности инвестиционного проекта.
51. Оценка эффективности инвестиционных проектов: расчет основных показателей (формулы расчета).

52. Стоимость организации: экономическая сущность, виды, методы оценки.

53. Риски в производственно-хозяйственной деятельности организации и их снижение.

54. Сущность планирования и его виды.

55. Производственная программа (план производства) организации: сущность, содержание, измерители и показатели.

56. Производственная мощность: понятие, определяющие факторы.

57. Расчет производственной мощности организации.

58. Показатели эффективности использования производственной мощности.

4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ
4.1 УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ»

P-1 2024

Учреждение образования
«Брестский государственный технический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

М.В.Нерода

« 28 » 06 2024

Регистрационный № УД-24-1-082/82

Экономика организации

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине
для специальности

6-05-0311-02 Экономика и управление

профилизация: Экономика и управление организацией строительства

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта ОСВО 6-05-0311-02-2023, типовой учебной программы «Экономика организации» для учреждений высшего образования, утвержденной Министерством образования Республики Беларусь 27.04.2023, регистрационный № ТД-100/тип., учебного плана учреждения образования «Брестский государственный технический университет» для специальности 6-05-0311-02 Экономика и управление.

СОСТАВИТЕЛИ:

Носко Н.В., старший преподаватель кафедры менеджмента
Дашкевич Т.В., старший преподаватель кафедры менеджмента

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой менеджмента
Заведующий кафедрой
(протокол № 11 от 17.06.2024);



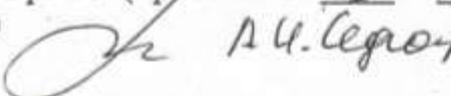
И.М.Гарчук

Методической комиссией экономического факультета
Председатель методической комиссии
(протокол № 5 от 26.06.2024);



Л.А.Захарченко

Научно-методическим советом БрГТУ (протокол № 5 от 28.06.2024)

методический совет
 А.Е.Серон

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Экономика организации – это самостоятельная экономическая дисциплина, предметом изучения которой является деятельность организации, процесс разработки и принятия хозяйственных решений.

Современные рыночные отношения требуют от специалистов не только знаний основных экономических законов и понятий, но и умения находить и анализировать информацию, быстро реагировать на изменения внешней среды. Поэтому специалисты и менеджеры, принимающие управленческие решения, должны быть эрудированными, обладать знаниями в области экономики, свободно владеть основными экономическими понятиями, знать взаимодействие экономических элементов, уметь анализировать происходящие изменения как внутри организации, так и во внешней среде, принимать верные решения, быть хорошими аналитиками.

Роль экономики организации определяет необходимость включения данной дисциплины в учебные планы специальностей экономического профиля.

Учебная дисциплина предполагает получение студентами знаний, связанных с функционированием организаций, экономические аспекты затрагивают все основные виды деятельности организации, использование ресурсов, расчет себестоимости продукции, ценообразование, формирование финансовых результатов, а также направлены на реализацию основных целей и задач деятельности организаций, их стратегического развития.

Цель преподавания учебной дисциплины: сформировать у студентов целостное представление об экономике организации, необходимое для успешной практической деятельности специалистов в рыночных условиях хозяйствования, выработать умение обосновывать организационно-экономические решения, эффективность инвестиционных проектов, технических и организационных решений, планировать деятельность коллектива с учетом рыночной конъюнктуры, организации и стимулирования труда работников, выбирать правильную стратегию и тактику поведения организаций на базе математических методов в изменяющейся рыночной среде.

Задачи учебной дисциплины:

- формирование теоретических и методологических основ экономики организации в современных условиях;
- изучение особенностей функционирования организаций различных хозяйственно-правовых форм в динамически изменяющейся рыночной среде;
- выработка и закрепление навыков проведения комплексных экономических расчетов;
- выработка умений определения и обоснования выбора экономически целесообразной стратегии и тактики хозяйственной деятельности организации;
- системное изучение экономического инструментария оценки уровня экономической эффективности деятельности организации, способов максимизации прибыли, минимизации убытков, обеспечения конкурентоспособности продукции;

– освоение методов прогнозирования развития экономических процессов и выработки стратегии развития организации.

В результате изучения учебной дисциплины «Экономика организации» формируются следующие компетенции:

универсальные компетенции (УК):

– УК-1 Владеть основами исследовательской деятельности, осуществлять поиск, анализ и синтез информации.

– УК-5 Быть способным к саморазвитию и совершенствованию в профессиональной деятельности.

– УК-6 Проявлять инициативу и адаптироваться к изменениям в профессиональной деятельности.

базовые профессиональные компетенции (БПК):

– БПК-9 Понимать социально-экономическую природу организации, функции, место и роль в развитии национальной экономики, рассчитывать и анализировать основные показатели производственно-хозяйственной деятельности, вырабатывать и обосновывать решения по вопросам, связанным с экономической и коммерческой деятельностью организации.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен:

знать:

– механизм функционирования организации в условиях изменения экономической среды;

– формы и системы оплаты труда в организации;

– методики оценки эффективности инноваций и инвестиций;

– методы и способы планирования деятельности организации;

– методические основы оценки эффективности использования ресурсов организаций, их функционирования и развития;

– методики планирования и оценки экономической эффективности функционирования организаций и их подразделений.

уметь:

– выполнять технико-экономические расчеты, связанные с различными хозяйственными ситуациями;

– разрабатывать и обосновывать планы организации, обеспечивающие его эффективную текущую деятельность и стратегию развития;

– проводить оценку эффективности использования производственных ресурсов и деятельности организации;

– разрабатывать комплексные экономические обоснования для принятия управленческих решений по реализации инвестиционных и инновационных программ;

– организовывать людей, правильно ставить перед ними задачи и формулировать цели, понимать запросы, нужды, способности каждого и требовать исполнения каждым своих обязанностей, использовать не только экономические, но и моральные стимулы.

владеть:

- навыками оценки эффективности функционирования организации, различных форм собственности, различных организационно-правовых форм и отдельных структурных подразделений;
- методами оценки эффективности инвестиционных, инновационных проектов;
- методиками и нормативами в области экономики организации;
- способами определения потребности организации в различных видах производительных ресурсов, определения стоимости организации, уровня качества и конкурентоспособности продукции и организации.

Дисциплина «Экономика организации» опирается на предварительное изучение социально-гуманитарных, естественнонаучных и общепрофессиональных дисциплин, предусмотренных учебным планом по специальности.

В качестве основных методов обучения рекомендуется: решение типовых задач и задач-ситуаций, выполнение тестов и типовых расчетов, обсуждение проблем с формулированием проблемных вопросов, дискуссии в группах, написанием рефератов, подготовкой презентаций, докладов, выступлений.

Форма получения высшего образования – дневная и заочная.

**План учебной дисциплины для дневной формы получения
высшего образования**

Код специальности (направления специальности)	Наименование специальности (направления специальности)	Курс	Семестр	Всего учебных часов	Количество зачетных единиц	Аудиторных часов (в соответствии с учебным планом УВО)					Академических часов на курсовой проект (работу)	Форма текущей аттестации
						Всего	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары		
6-05-0311-02	Экономика и управление	2	3 4	340	9	168	84	-	84	-	40	экзамен экзамен

**План учебной дисциплины для заочной формы получения
высшего образования**

Код специальности (направления специальности)	Наименование специальности (направления специальности)	Курс	Семестр	Всего учебных часов	Количество зачетных единиц	Аудиторных часов (в соответствии с учебным планом УВО)					Академических часов на курсовой проект (работу)	Форма текущей аттестации
						Всего	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары		
6-05-0311-02	Экономика и управление	2	3 4	340	9	38	18	-	20	-	40	экзамен экзамен

**План учебной дисциплины для заочной формы получения высшего
образования, интегрированного со средним специальным образованием**

Код специальности (направления специальности)	Наименование специальности (направления специальности)	Курс	Семестр	Всего учебных часов	Количество зачетных единиц	Аудиторных часов (в соответствии с учебным планом УВО)					Академических часов на курсовой проект (работу)	Форма текущей аттестации
						Всего	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары		
6-05-0311-02	Экономика и управление	2	3 4	340	9	38	18	-	20	-	40	экзамен экзамен

1. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1.1. ЛЕКЦИОННЫЕ ЗАНЯТИЯ, ИХ СОДЕРЖАНИЕ

1.1.1. Организация в системе национальной экономики Республики Беларусь

Объект, предмет, цели и задачи дисциплины. Место дисциплины в организационно-экономической подготовке специалистов.

Понятие, цели и структура национальной экономики. Отраслевая структура национальной экономики и факторы ее формирования; показатели оценки отраслевой структуры. Народнохозяйственный комплекс Республики Беларусь, его структура. Организация как основное звено национальной экономики.

1.1.2. Организация как субъект хозяйствования

Понятие организации, виды деятельности, цель и задачи создания и функционирования.

Классификация организаций по различным признакам: по цели деятельности, характеру производимой продукции, формам собственности, размеру (величине), отраслевой принадлежности, степени участия иностранного капитала, организационно-правовым формам и др. Жизненный цикл организации. Внутренняя и внешняя среда организации. Организация как объект государственного регулирования.

Организационно-правовые формы субъектов хозяйствования. Организационные формы крупного бизнеса.

1.1.3. Формы общественной организации производства

Концентрация производства: сущность, формы, показатели оценки. Специализация производства: сущность, формы, показатели оценки. Кооперирование производства: сущность, формы, показатели оценки. Комбинирование производства: сущность, формы, показатели оценки.

1.1.4. Основные средства организации и эффективность их использования

Состав и структура основных средств организации: понятие основных средств; классификация основных средств (по функциональному назначению, вещественно-натуральному составу, степени воздействия на предмет труда, принадлежности и др.); структура основных средств и факторы, ее определяющие; учет и оценка основных средств (виды стоимости).

Износ основных средств: экономическая сущность, виды и факторы износа; показатели его измерения. Оценка физического и морального износа.

Обновление основных средств: экономическая сущность, значение, основные формы и показатели обновления.

Амортизация основных средств: понятие; объекты и условия начисления; установление сроков службы; сущность линейного, нелинейного и производительного способов начисления амортизации (понятие, достоинства и недостатки, основания применения).

Показатели оценки эффективности использования основных средств: общие (фондоотдача, фондоёмкость, фондovoооруженность труда, фондорентабельность, механovoооруженность труда) и частные показатели (коэффициенты экстенсивного и интенсивного использования основных средств, коэффициент интегральной загрузки).

Показатели оценки движения основных средств. Пути повышения эффективности использования основных средств.

Лизинг и его использование организациями: основные понятия, классификация видов лизинга, лизинговые платежи. Аренда: основные понятия, виды аренды, договор аренды, арендные платежи. Преимущества и недостатки лизинга и аренды.

Нематериальные активы организации.

1.1.5. Оборотные средства организации и эффективность их использования

Экономическая сущность, состав, структура и источники образования оборотных средств организации. Кругооборот оборотных средств.

Нормирование оборотных средств: сущность, назначение, методы. Определения общего норматива оборотных средств, а также потребности в производственных запасах, незавершенном производстве, расходах будущих периодов и готовой продукции.

Показатели эффективности использования оборотных средств: коэффициент оборачиваемости, длительность одного оборота, коэффициент загрузки оборотных средств; абсолютное и относительное ускорение оборачиваемости. Пути повышения эффективности использования оборотных средств.

Материальные ресурсы организации: понятие, состав, классификация. Показатели эффективности использования материальных ресурсов. Основные направления повышения эффективности использования материальных ресурсов.

1.1.6. Персонал организации

Персонал организации: понятие, состав и структура. Профессионально-квалификационные характеристики уровня развития персонала (профессия, специальность, квалификационный разряд).

Количественные характеристики персонала (списочная, явочная, среднесписочная численность), порядок их определения. Качественные характеристики персонала организации.

Показатели движения персонала (коэффициенты оборота по приёму и выбытию персонала, коэффициент текучести персонала). Расчет плановой численности работающих, нормы труда.

Производительность труда как экономическая категория: понятие, виды. Показатели производительности труда (выработка, трудоемкость). Методы измерения производительности труда: натуральный, стоимостной и нормативный. Факторы и резервы роста производительности труда.

1.1.7. Оплата труда в организации

Сущность и виды заработной платы. Принципы, функции и основные элементы ее организации. Государственное регулирование оплаты труда на современном этапе.

Формы и системы оплаты труда: повременная, сдельная. Повременная форма оплаты труда: простая повременная и повременно-премиальная системы оплаты труда, условия их применения. Сдельная форма оплаты труда: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная системы оплаты труда, условия их применения.

Контрактная система оплаты труда: сущность, особенности и область эффективного применения.

Тарифная система оплаты труда в Республике Беларусь: сущность, область применения, основные элементы (единый классификатор профессий, тарифные сетки и ставки, должностные оклады).

Бестарифные (гибкие) системы оплаты труда. Виды гибких систем оплаты труда: система оплаты труда на основе тарифной сетки, разработанной в организации; оплата труда на основе комиссионной системы; система оплаты труда на основе «плавающих» окладов; система оплаты труда на основе грейдов.

Показатели оценки эффективности использования заработной платы: зарплатоемкость, зарплатоотдача, рентабельность заработной платы. Материальное стимулирование работников организации.

1.1.8. Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации

Затраты на производство и реализацию продукции как экономическая категория. Сущность и содержание понятий «расходы», «издержки» и «себестоимость». Классификация затрат (по характеру связи с объёмом производства; по способу отнесения на отдельные виды продукции; по характеру связи с технологическим процессом и др.). Классификация затрат на производство и реализацию продукции по экономическим элементам затрат и их состав.

Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), состав затрат, включаемых в себестоимость.

Планирование себестоимости продукции (работ, услуг). Калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг). Классификация затрат, входящих в себестоимость продукции, по статьям калькуляции.

Показатели экономической эффективности затрат на производство и реализацию продукции (затратоемкость, затратоотдача, рентабельность затрат). Факторы и направления снижения затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации.

Ценообразование в организации: экономическое содержание и виды цен, состав цены по элементам, формирование отпускной цены, методы ценообразования.

1.1.9. Доход, прибыль, рентабельность как показатели результативности функционирования организации

Общие понятия эффекта и экономической эффективности деятельности организации. Система показателей экономической эффективности и основные подходы к ее определению. Понятие дохода, выручки и прибыли организации. Виды доходов и виды прибыли организации. Формирование и распределение прибыли в организации.

Рентабельность как показатель эффективности деятельности организации: определение рентабельности и ее основные виды. Резервы роста прибыли и рентабельности организации.

1.1.10. Инвестиционная деятельность и риски в производственно-хозяйственной деятельности организации

Понятие инвестиций их классификация. Капитальные вложения как форма инвестиций. Инвестиционная деятельность организации: объекты и субъекты. Источники финансирования инвестиционной деятельности в условиях рынка.

Экономическая эффективность инвестиций: понятие инвестиционного проекта; основные стадии инвестиционного проекта; основные принципы и показатели оценки эффективности инвестиционного проекта (чистая текущая стоимость (NPV), индекс рентабельности (PI), срок окупаемости (PP), дисконтированный срок окупаемости (DPP), внутренняя норма рентабельности (IRR), коэффициент эффективности инвестиций (ARR)).

Стоимость организации: экономическая сущность, виды. Методы оценки стоимости организации: затратный, рыночный (сравнительный), доходный.

Риски в производственно-хозяйственной деятельности организации и их снижение.

1.1.11. Инновационная деятельность и конкурентоспособность продукции и организации

Инновации: понятие, виды. Понятие и содержание инновационной деятельности организации.

Конкурентоспособность продукции и организации: сущность, методы оценки, направления повышения. Роль инновационной деятельности в повышении конкурентоспособности организации.

1.1.12. Основы планирования деятельности организации

Сущность планирования и его виды. Производственная программа (план производства) организации: сущность, содержание, измерители и показатели.

Производственная мощность: понятие, определяющие факторы. Расчет производственной мощности организации. Баланс производственной мощности. Показатели эффективности использования производственной мощности.

1.2. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ, ИХ СОДЕРЖАНИЕ

1.2.1. Организация в системе национальной экономики Республики Беларусь

Познакомиться с целью, задачами и содержанием дисциплины, ее связью с другими дисциплинами и ролью в организационно-экономической

подготовке специалиста. Изучить отраслевую структуру национальной экономики и факторы ее формирования; показатели оценки отраслевой структуры. Рассмотреть организацию как основное звено национальной экономики. Освоить теоретический материал путем выполнения тестовых заданий.

1.2.2. Организация как субъект хозяйствования

Ситуационный анализ характеристик коммерческих организаций. Оценка преимуществ и недостатков различных организационно-правовых форм, исследование современных форм объединений коммерческих организаций в Республике Беларусь. Расчет показателей эффективности деятельности коммерческих организаций. Решение задач и выполнение тестовых заданий.

1.2.3. Формы общественной организации производства

Изучить формы общественной организации производства. Повторение и закрепление основного лекционного материала. Выполнение тестовых заданий.

1.2.4. Основные средства организации и эффективность их использования

На основе статистических данных по промышленным организациям Республики Беларусь рассмотреть структуру основных средств, оценить динамику показателей эффективности использования основных средств. Изучить организацию лизинговых и арендных отношений в промышленности. Изучить основные понятия, классификацию нематериальных активов.

Повторение и закрепление основного лекционного материала. Решение задач по методам оценки основных средств организации, методическим подходам к начислению амортизации, методике экономического обоснования выбора формы обновления основных средств, а также расчету показателей эффективности их использования. Решение задач по определению стоимости и амортизации нематериальных активов. Выполнение тестовых заданий.

1.2.5. Оборотные средства организации и эффективность их использования

Изучить оборотные средства организации. Изучить материальные ресурсы организации и эффективность их использования. Повторение и закрепление основного лекционного материала.

Решение задач по изучению состава оборотных средств, методике определения потребности организации в оборотных средствах, методам нормирования оборотных средств, а также расчету показателей эффективности их использования. Решение задач по расчету показателей эффективности использования материальных ресурсов. Выполнение тестовых заданий.

1.2.6. Персонал организации

Изучить характеристику, состав и структуру персонала организации на современном этапе развития.

Решение задач по изучению показателей движения персонала, методам, позволяющим определить потребность организации в персонале, методам измерения производительности труда в организации. Выполнение тестовых заданий.

1.2.7. Оплата труда в организации

Изучить формы и системы оплаты труда, материальное стимулирование работников в организации. Повторение и закрепление основного лекционного материала.

Решение задач по методам расчета заработной платы и расчета показателей оценки эффективности использования заработной платы в организации. Выполнение тестовых заданий.

1.2.8. Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации

Изучить затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации, себестоимость реализованной продукции, работ, услуг. Изучить основы ценообразования в организации. Повторение и закрепление основного лекционного материала.

Решение задач по определению затрат в организации, по калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг), по расчету показателей экономической эффективности затрат на производство и реализацию продукции, по формированию отпускной цены, методам ценообразования. Выполнение тестовых заданий.

1.2.9. Доход, прибыль, рентабельность как показатели результативности функционирования организации

Изучить экономический эффект и экономическую эффективность работы организации, основные подходы к определению экономической эффективности. Изучить понятия «доход», «прибыль» и «рентабельность» организации, механизм формирования и распределения прибыли организации. Повторение и закрепление основного лекционного материала.

Решение задач по определению показателей экономической эффективности работы организации. Решение задач по образованию и распределению прибыли организации, расчету рентабельности. Выполнение тестовых заданий.

1.2.10. Инвестиционная деятельность и риски в производственно-хозяйственной деятельности организации

Изучить сущность инвестиционной деятельности организации, субъекты и объекты инвестиционной деятельности, источники финансирования инвестиций, капитальные вложения и их структуру, понятие и основные стадии инвестиционного проекта. Изучить экономическую сущность, виды стоимости организации. Освоить методику оценки стоимости организации. Изучить риски в производственно-хозяйственной деятельности организации. Повторение и закрепление основного лекционного материала. Решение задач по определению показателей оценки эффективности инвестиционного проекта. Выполнение тестовых заданий.

1.2.11. Инновационная деятельность и конкурентоспособность продукции и организации

Изучить инновационную деятельность организации, структуру инновационного цикла. Повторение и закрепление основного лекционного материала. Решение задач по планированию и оценке эффективности инновационной деятельности. Выполнение тестовых заданий.

Изучить сущность понятий «конкуренция», «конкурентоспособность организации», «конкурентоспособность продукции», освоить методику оценки конкурентоспособности продукции и организации. Решение задач и выполнение тестовых заданий.

1.2.12. Основы планирования деятельности организации

Изучить сущность планирования и его виды, назначение производственной программы организации, исходные данные для ее разработки, основные разделы, показатели производственной программы, требования, предъявляемые к ее разработке. Разработка производственной программы организации. Выполнение тестовых заданий.

Изучить понятие производственной мощности организации, основные факторы, определяющие величину производственной мощности и методику ее расчета. Повторение и закрепление основного лекционного материала. Решение задач по расчету производственной мощности организации. Выполнение тестовых заданий.

2.1. ТРЕБОВАНИЯ К КУРСОВОМУ ПРОЕКТУ (РАБОТЕ)

Основная цель выполнения курсовой работы заключается в углублении и закреплении теоретических и практических знаний по дисциплине «Экономика организации», в овладении методикой проведения экономических расчетов и приобретении конкретных практических навыков экономической оценки деятельности организаций, а также повышения ее эффективности.

Кроме того, выполнение курсовой работы преследует решение следующих задач:

- расширение, закрепление, углубление и систематизация теоретических и практических знаний по дисциплине «Экономика организации»;
- получение навыков подбора и обработки литературных источников, работы с Интернет-ресурсами, нормативной информацией и др.;
- развитие навыков самостоятельной работы при решении задач, поставленных в задании;
- адаптация приобретенных теоретических знаний к условиям конкретной организации по заданию руководителя.

Курсовая работа является самостоятельной научно-практической работой студента. Поэтому к курсовой работе предъявляются следующие требования.

Курсовая работа должна:

- быть выполнена на актуальную, имеющую практическое значение

тему, по логичному плану;

- быть написана на основе глубокого изучения литературы по рассматриваемой проблеме, в том числе монографий и статей, посвященных избранной теме, содержать авторские оценки и аргументированные выводы;

- содержать: элементы анализа фактического состояния дел по исследуемым проблемам в организациях, сопоставление требований теории и фактического состояния дел в области экономики, конкретные адресные предложения, подкрепленные соответствующими статистическими данными и расчетами;

- быть написана научным стилем изложения, избегая общих слов, бездоказательных утверждений и повторений.

Процесс выполнения курсовой работы предполагает следующие два этапа:

1. Подготовительный этап предусматривает выбор темы и согласование ее с руководителем курсовой работы, составление плана с учетом специфики деятельности конкретной организации, изучение литературных источников, нормативно-правовых актов, иных материалов по теме.

Важным условием успешного выполнения работы является выбор организации, практические показатели деятельности которой обеспечивают возможность качественного раскрытия темы на базе исходных данных не старше трехлетней давности.

2. Основной этап – написание курсовой работы.

Содержание текста курсовой работы должно соответствовать его названию и в целом раскрывать заявленную тему.

Структура курсовой работы включает в себя:

- титульный лист;
- задание на выполнение курсовой работы;
- реферат;
- содержание;
- введение;
- теоретическую часть – первый раздел (название);
- аналитическую часть – второй раздел (название);
- практическую часть – третий раздел;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

2.1. Введение

В данном разделе дается обоснование актуальности темы и значимости исследования для конкретной организации. Приводится перечень вопросов исследования, указываются исходные материалы конкретной организации, формулируются цель, основные задачи, предмет и объект исследования.

Объем раздела «Введение» составляет 1-2 страницы.

2.2. *Первый раздел* носит общетеоретический характер и включает характеристику рассматриваемой проблемы в организации. В данной части курсовой работы обосновывается важность темы, приводится обзор и анализ

литературы по теме исследования с обязательными ссылками на используемые источники по тексту работы. Требуется методическое описание количественных и качественных показателей, методов получения конкретных экономических показателей, а также раскрывается имеющийся отечественный и зарубежный опыт решения рассматриваемых проблем.

Цель первого раздела – теоретически обосновать возможные пути решения исследуемой проблемы.

Объем первого раздела 10-15 страниц.

2.3. Второй раздел содержит анализ практического материала, который выполняется на основе теоретических методик, рассмотренных в разделе 1. Анализируются фактические показатели деятельности организации за не менее чем трехлетний период. Раскрываются факторы, оказывающие влияние на изменение показателей. При разработке раздела используются различные методы анализа – статистические, экономико-математические, факторные.

Цель второго раздела – на основе данных анализа определить, какие факторы оказывают наибольшее влияние на экономические показатели, указать имеющиеся или возможные резервы и сформулировать направления повышения эффективности деятельности организации. В содержании второго раздела следует представить расчетные материалы в виде таблиц, а итоговые значения необходимо представить в виде графиков, отображающих динамику показателей.

Объем второго раздела 13-15 страниц.

2.4. Третий раздел выполняется по результатам анализа данных, полученных в предыдущих разделах, и должен содержать конкретные предложения по совершенствованию деятельности организации в разрезе исследуемой проблемы. По каждому предложению должны быть даны практические рекомендации, основанные и подтвержденные экономическими расчетами, и обоснования эффективности их применения (к примеру, пути снижения себестоимости продукции (работ, услуг), увеличения прибыли, повышения эффективности использования основных и оборотных средств, повышения рентабельности, направления повышения конкурентоспособности, эффективности работы системы материального стимулирования и т.д.).

Объем третьего раздела 13-15 страниц.

2.5. Заключение

Подводятся итоги проведенного исследования, кратко и систематизировано приводятся конкретные результаты анализа и делаются выводы, даются предложения с предполагаемыми результатами их реализации.

Объем раздела «Заключение» – 2-3 страницы.

2.6. Список используемых источников

В список используемых источников включаются только фактически использованные источники, на которые даются ссылки в тексте работы (в основном в первом разделе). Список источников, как правило, вполне достаточен из 10-15 наименований. Требования к оформлению списка

используемых источников установлены стандартом БрГТУ.

Текст работы печатается на компьютере в полном соответствии со стандартом БрГТУ по оформлению курсовых работ.

Для студента, претендующего на высокую оценку, необходима разработка предложений по повышению эффективности функционирования организации, определение экономического эффекта от реализации предлагаемых мероприятий. Курсовая работа должна содержать грамотные, обоснованные выводы.

Курсовая работа может включать дополнительное задание, выдаваемое непосредственно руководителем по ходу ее выполнения. Данное задание может отражать как более детальное рассмотрение вопросов теоретического характера, так и углубленные расчетно-аналитические задания в соответствии с общей обязательной темой курсовой работы.

Задание на курсовую работу выдается руководителем курсовой работы, который осуществляет контроль за ходом ее выполнения. Состояние выполнения задания по курсовой работе систематически проверяется, оценивается и учитывается при проведении промежуточных аттестаций по дисциплине и при итоговой оценке курсовой работы. Работу необходимо предоставить руководителю на проверку в соответствии с календарным графиком.

Календарный график выполнения курсовой работы разрабатывается руководителем на основании плана учебного отдела и доводится до сведения студентов. Окончательный вариант работы сдается на кафедру менеджмента, в указанные в календарном графике сроки, не позднее 10 календарных дней до защиты. Руководитель курсовой работы рецензирует ее и дает допуск к защите, либо указывает на недоработки, после исправления которых, студент сдает работу на повторную проверку и, получив допуск, может участвовать в защите курсовой работы.

Учебным планом предусмотрено выполнение курсовой работы в количестве 40 часов в 4 семестре для студентов дневной формы получения и заочной формы получения высшего образования. Зачетных единиц – 1.

Выполнение курсовой работы начинается с выбора темы и получения от руководителя соответствующего задания и рекомендаций по его выполнению. Тематика курсовой работы определяется кафедрой менеджмента.

Примерный перечень тем курсовых проектов (работ)

44. Показатели эффективной работы организации.
45. Обоснование путей выхода организации из кризисного состояния.
46. Повышение экономической эффективности деятельности организации в современных условиях.
47. Стратегия развития организации и оценка ее эффективности.
48. Пути повышения рентабельности деятельности организации.
49. Производственный потенциал организации и пути улучшения его использования.

50. Пути повышения эффективности использования трудовых ресурсов в организации.
51. Повышение эффективности использования рабочего времени в организации.
52. Повышение производительности труда в организации.
53. Резервы снижения трудоемкости продукции в организации.
54. Износ основных средств организации и пути его снижения.
55. Пути повышения эффективности использования основных средств организации.
56. Амортизационная политика организации.
57. Обновление основных средств организации.
58. Оценка эффективности использования основных средств организации.
59. Экономическая эффективность лизинга в организации.
60. Экономическая эффективность аренды в организации.
61. Эффективность использования нематериальных активов организации и направления ее повышения.
62. Экономический механизм ресурсосбережения в организации.
63. Эффективность использования сырья и материалов в организации и пути ее повышения.
64. Оценка производственных запасов в организации и направления их оптимизации.
65. Повышение эффективности использования оборотных средств организации.
66. Премирование персонала как фактор повышения экономической эффективности деятельности организации.
67. Производительность труда и пути ее повышения в организации.
68. Емкость рынка продукции (работ, услуг) в Республике Беларусь и определение экспортного потенциала.
69. Резервы полной загрузки производственной мощности организации.
70. Анализ состояния производственных мощностей организации и направления повышения эффективности их использования.
71. Резервы и пути снижения себестоимости продукции (работ, услуг) организации.
72. Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации.
73. Проблемы определения и направления улучшения качества продукции организации.
74. Пути повышения качества продукции (работ, услуг) в организации.
75. Инновационная стратегия организации.
76. Обоснование экономической эффективности инвестиционного проекта (по конкретному проекту).
77. Обоснование экономической эффективности инвестиционного проекта развития организации.

78. Основные формы и системы оплаты труда в организации и условия их применения.
79. Оценка прибыли организации.
80. Формирование и использование прибыли в организации.
81. Планирование прибыли организации.
82. Резервы повышения рентабельности в организации.
83. Доход организации и пути его повышения.
84. Организация ценообразования в организации и направления ее совершенствования.
85. Конкуренция и конкурентнообразующие факторы в организации.
86. Организация планирования деятельности в организации.

3.1. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ для дневной формы получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Количество часов самост. работы	Форма контроля знаний
		Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинарские занятия		
	3-й семестр	34	-	34	-	52	экзамен
1.	Организация в системе национальной экономики Республики Беларусь	2		2		8	Э, От, Т, Р, Эс, К
2.	Организация как субъект хозяйствования	4		4		10	Э, От, К, Т, Эс, Р
3.	Формы общественной организации производства	2		2		10	Э, От, Т, Р, Эс, К
4.	Основные средства организации и эффективность их использования	16		16		12	Э, От, Т, К, Р
5.	Оборотные средства организации и эффективность их использования	10		10		12	Э, От, Р, Т, К
	4-й семестр	50	-	50	-	120	экзамен
6.	Персонал организации	8		8		14	Э, От, Т, Р, КР, К
7.	Оплата труда в организации	8		8		14	Э, От, К, Т, Р, КР
8.	Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации	10		10		20	Э, От, Т, Р, КР, К
9.	Доход, прибыль, рентабельность как показатели результативности функционирования организации	8		8		20	Э, От, Т, К, Р, КР
10.	Инвестиционная деятельность и риски в производственно-хозяйственной деятельности организации	8		8		20	Э, От, КР, Р, Т, К
11.	Инновационная деятельность и конкурентоспособность продукции и организации	2		2		20	Э, От, Т, Р, Эс, КР, К
12.	Основы планирования деятельности организации	6		6		12	Э, От, Т, Р, КР, К

Примечание: Э – экзамен; От – отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой; КР – курсовая работа с ее устной защитой; Т – тесты; Эс – эссе; Р – реферат; К – коллоквиум.

3.2. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ для заочной формы получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Количество часов самост. работы	Форма контроля знаний
		Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинарские занятия		
	3-й семестр	8	-	8	-	104	экзамен
1.	Организация в системе национальной экономики Республики Беларусь	-		-		16	Э
2.	Организация как субъект хозяйствования	2		-		24	Э
3.	Формы общественной организации производства	-		-		14	Э
4.	Основные средства организации и эффективность их использования	4		4		26	Э, От, К
5.	Оборотные средства организации и эффективность их использования	2		4		24	Э, От, К
	4-й семестр	10	-	12	-	198	экзамен
6.	Персонал организации	2		2		28	Э, От, К, КР
7.	Оплата труда в организации	2		2		28	Э, От, К, КР
8.	Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации	2		2		30	Э, От, К, КР
9.	Доход, прибыль, рентабельность как показатели результативности функционирования организации	2		2		28	Э, От, К, КР
10.	Инвестиционная деятельность и риски в производственно-хозяйственной деятельности организации	-		2		28	Э, От, К, КР
11.	Инновационная деятельность и конкурентоспособность продукции и организации	-		-		28	Э, КР
12.	Основы планирования деятельности организации	2		2		28	Э, От, К, КР

Примечание: Э – экзамен; От – отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой; КР – курсовая работа с ее устной защитой; К – коллоквиум.

3.3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ для заочной формы получения высшего образования, интегрированного со средним специальным образованием

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Количество часов самост. работы	Форма контроля знаний
		Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинарские занятия		
	3-й семестр	8	-	8	-	104	экзамен
1.	Организация в системе национальной экономики Республики Беларусь	-		-		16	Э
2.	Организация как субъект хозяйствования	2		-		24	Э
3.	Формы общественной организации производства	-		-		14	Э
4.	Основные средства организации и эффективность их использования	4		4		26	Э, От, К
5.	Оборотные средства организации и эффективность их использования	2		4		24	Э, От, К
	4-й семестр	10	-	12	-	198	экзамен
6.	Персонал организации	2		2		28	Э, От, К, КР
7.	Оплата труда в организации	2		2		28	Э, От, К, КР
8.	Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации	2		2		30	Э, От, К, КР
9.	Доход, прибыль, рентабельность как показатели результативности функционирования организации	2		2		28	Э, От, К, КР
10.	Инвестиционная деятельность и риски в производственно-хозяйственной деятельности организации	-		2		28	Э, От, К, КР
11.	Инновационная деятельность и конкурентоспособность продукции и организации	-		-		28	Э, КР
12.	Основы планирования деятельности организации	2		2		28	Э, От, К, КР

Примечание: Э – экзамен; От – отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой; КР – курсовая работа с ее устной защитой; К – коллоквиум.

4. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

4.1. Перечень литературы (учебной, учебно-методической, научной, нормативной, др.)

Основная (О)

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь, 7 декабря 1998 г. № 218-З. В ред. от 17 июля 2018 г. // Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2021.

2. Закон Об инвестициях : принят Палатой представителей 12 июня 2013 г. № 53-З ; одобрен Советом Республики 28 июня 2013 г.

3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.gov.by>. – Дата доступа: 20.03.2024.

4. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь : Закон Республики Беларусь, 10 июля 2012 г., № 425-З / Национальный правовой Интернет-портал Респ. Беларусь, 26.07.2012, 2/1944.

5. Трудовой кодекс Республики Беларусь 26 июля 1999 г. № 296 Закон Республики Беларусь в ред. от 17 июля 2018 г. № 124-З. / Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2021.

6. Головачев, А.С. Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие для студентов учреждений высшего образования по специальностям «Экономика и управление на предприятии», «Экономика», «Экономическая теория» / А.С. Головачев, Л.А. Лобан. – Минск : Республиканский институт высшей школы, 2022. – 387 с.

7. Нехорошева, Л.Н. Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие / Л.Н. Нехорошева [и др.]; под ред. Л.Н. Нехорошевой. – Минск : БГЭУ, 2020 – 687 с.

8. Экономика организации (предприятия) : практикум для студентов экономических специальностей учреждений высшего образования / О.В. Володько [и др.] – Пинск : ПолесГУ, 2022 – 115 с.

9. Экономика предприятия : учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальностям «Экономика и управление на предприятии», «Менеджмент», «Маркетинг», «Логистика» / А.С. Головачев. – Минск : Республиканский институт высшей школы, 2018. – 395 с.

10. Экономика промышленного предприятия : учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по техническим специальностям / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. – Минск : Национальная библиотека Беларуси, 2016. – 220 с.

Дополнительная (Д)

1. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Электронные данные. – Режим доступа : <http://www.minfin.gov.by/> Дата доступа 02.06.2024.

2. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Электронные данные. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/> Дата доступа 12.05.2024.
3. Образовательный портал [Электронный ресурс] – Электронные данные. – Режим доступа : <https://edu.grsu.by/> Дата доступа 06.04.2024.
4. Российская электронная библиотека [Электронный ресурс] – Электронные данные. – Режим доступа : <http://www.erudition.ru/> Дата доступа 06.04.2024.
5. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2023 год. Национальный статистический комитет 2024 год. Режим доступа: <http://belstat.gov.by/> Дата доступа 01.06.2024.
6. Экономическая библиотека [Электронный ресурс] – Электронные данные. – Режим доступа : <http://www.econom-lib.ru/> Дата доступа 06.04.2024.
7. Володько, О.В. Экономика организации : учеб. пособие для студентов учреждений высшего образования по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Маркетинг» / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглюй; под ред. О.В. Володько. – 3-е изд, испр. и доп. – Минск : Вышэйшая школа, 2017. – 396 с.
8. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия) : Учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – М. : КноРус, 2019. – 368 с.
9. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник : для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» (квалификация (степень) «бакалавр») / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., переработанное и дополненное. – Москва : Инфра-М, 2018. – 607 с.
10. Корбан, Л.К. Экономика предприятия [Электронный ресурс] : курс лекций для студентов направления специальности 1-27 01 01-17 «Экономика и организация производства (строительство)» / Л.К. Корбан, О.С. Голубова ; Белорусский национальный технический университет, Кафедра «Экономика строительства». – Минск : БНТУ, 2018.
11. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия) : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 511 с.
12. Учебно-методический комплекс по учебной дисциплине «Экономика предприятия» для направления специальности 1-27 01 01-17 «Экономика и организация производства (строительство)» [Электронный ресурс] / Белорусский национальный технический университет, Кафедра «Экономика, организация строительства и управление недвижимостью» ; сост.: Л.К. Корбан, О.С. Голубова. – Минск : БНТУ, 2019.
13. Экономика организации (предприятия промышленности) : [пособие] : для студентов учреждений высшего образования специальности 1-й ступени высшего образования 1-26 01 03 «Государственное управление и экономика» / Е.С. Русак, Н.Н. Морозова. – Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2018. – 467 с.

14. Экономика организации (предприятия) : конспект лекций для студентов специальности 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии» : в 2 ч. / А.А. Кахро, Е.С. Грузневич, О.М. Андриянова. – Изд. 2-е, стереотипное. – Витебск : ВГТУ, 2018.

4.2. Перечень пособий, методических указаний

1. Васюченко, Л.П. Экономика организации (предприятия) : пособие для студентов специальности 1-27 01 01 «Экономика и организация производства» / Л.П. Васюченко, Е.И. Бахматова. – Минск : БНТУ, 2020. – 84 с.

4.3. Перечень средств диагностики результатов учебной деятельности

4.3.1. Для диагностики результатов учебной деятельности используются:

1. Коллоквиумы.
2. Доклады на конференциях.
3. Тесты.
4. Контрольные работы.
5. Эссе.
6. Рефераты.
7. Публикации статей, докладов.
8. Отчеты по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой.
9. Курсовая работа с ее устной защитой.
10. Экзамен.

4.3.2. Текущая и промежуточная аттестация обучающихся

Текущая аттестация проводится в целях периодического контроля и оценки результатов учебной деятельности обучающихся по учебной дисциплине.

Текущая аттестация обучающихся дневной формы получения высшего образования включает: отчет о выполнении аудиторных практических работ по темам учебной программы с их устной защитой в 3-м семестре и в 4-м семестре.

Текущая аттестация обучающихся заочной формы получения высшего образования включает: отчет о выполнении аудиторных практических работ по темам учебной программы с их устной защитой в 3-м семестре и в 4-м семестре.

Текущая аттестация обучающихся заочной формы получения высшего образования, интегрированного со средним специальным образованием, включает: отчет о выполнении аудиторных практических работ по темам учебной программы с их устной защитой в 3-м семестре и в 4-м семестре.

Критерии оценки выполнения аудиторных практических работ:

– наличие конспекта, материал которого соответствует теме практического занятия;

- правильность и самостоятельность выполнения всех этапов практической работы;
- правильная структурированность представленного материала;
- наличие логической связи изложенной информации;
- правильность оформления отчета по практической работе.

Критерии оценки выполнения аудиторных практических работ содержащих, расчетные задания:

- грамотная запись условия задания и его решения;
- грамотное использование формул;
- грамотное использование справочной литературы;
- точность и правильность расчетов.

Обучающиеся допускаются к промежуточной аттестации по учебной дисциплине, при условии успешного прохождения текущей аттестации, предусмотренной в текущем семестре.

Допуском к сдаче экзамена в 3-м семестре (дневная форма получения высшего образования; заочная форма получения высшего образования; заочная форма получения высшего образования, интегрированного со средним специальным образованием) является получение отметки «зачтено» по текущей аттестации.

Допуском к сдаче экзамена в 4-м семестре (дневная форма получения высшего образования; заочная форма получения высшего образования; заочная форма получения высшего образования, интегрированного со средним специальным образованием) является получение отметки «зачтено» по текущей аттестации.

Примерный перечень вопросов к экзамену 3-й семестр

47. Понятие, цели и структура национальной экономики.
48. Отраслевая структура национальной экономики Республики Беларусь и факторы ее формирования.
49. Показатели оценки отраслевой структуры национальной экономики Республики Беларусь.
50. Народнохозяйственный комплекс Республики Беларусь, его структура.
51. Понятие «организации», цель, задачи, функции.
52. Дать определение понятий: физическое лицо, юридическое лицо, предпринимательская деятельность.
53. Характеристика организации, виды ее деятельности.
54. Основные признаки организации. Классификация организаций.
55. Жизненный цикл организации.
56. Внутренняя и внешняя среда организации.
57. Понятие коммерческих организаций Республики Беларусь. Основные формы (дать краткую характеристику).
58. Понятие некоммерческих организаций Республики Беларусь. Основные формы (дать краткую характеристику).
59. Организационные формы крупного бизнеса.

60. Формы объединений организаций в Республике Беларусь.
61. Концентрация производства: сущность, формы, показатели оценки.
62. Специализация производства: сущность, формы, показатели оценки.
63. Кооперирование производства: сущность, формы, показатели оценки.
64. Комбинирование производства: сущность, формы, показатели оценки.
65. Имущество организации. Источники формирования имущества организации.
66. Основные средства организации: определение и классификация.
67. Поступление основных средств в организацию.
68. Учет и оценка основных средств.
69. Физический износ (основные факторы, влияющие на его уровень, основные показатели его характеризующие).
70. Моральный износ (основные факторы, влияющие на его уровень, основные показатели его характеризующие).
71. Обновление основных средств: экономическая сущность, значение, основные формы и показатели обновления.
72. Амортизация основных средств (объекты начисления и не начисления амортизации, нормативный срок службы, срок полезного использования, норма амортизации, годовая сумма амортизации).
73. Отличие понятий: амортизация и износ.
74. Способы и методы начисления амортизации основных средств.
75. Общие показатели эффективности использования основных средств.
76. Частные показатели эффективности использования основных средств.
77. Показатели, характеризующие структуру и движение основных средств.
78. Основные направления повышения эффективности использования основных средств.
79. Аренда: основные понятия, виды аренды, договор аренды, арендные платежи.
80. Лизинг, классификация видов лизинга, лизинговые платежи.
81. Преимущества и недостатки лизинга и аренды.
82. Нематериальные активы, классификация нематериальных активов.
83. Определение стоимости и амортизация нематериальных активов.
84. Экономическая сущность, состав, структура оборотных средств.
85. Кругооборот оборотных средств.
86. Источники формирования оборотных средств.
87. Нормирование оборотных средств: сущность, назначение, методы.
88. Показатели эффективности использования оборотных средств.
89. Пути повышения эффективности использования оборотных средств.
90. Материальные ресурсы организации: понятие, состав, классификация.
91. Показатели эффективности использования материальных ресурсов.

92. Основные направления повышения эффективности использования материальных ресурсов.

Примерный перечень вопросов к экзамену 4-й семестр

59. Персонал организации: понятие, состав и структура.
60. Профессионально-квалификационные характеристики уровня развития персонала.
61. Количественные характеристики персонала, порядок их определения.
62. Качественные характеристики персонала организации.
63. Показатели движения персонала.
64. Расчет плановой численности работающих, нормы труда.
65. Производительность труда как экономическая категория: понятие, виды.
66. Показатели производительности труда.
67. Методы измерения производительности труда.
68. Факторы и резервы роста производительности труда.
69. Заработная плата: сущность и виды заработной платы.
70. Организация заработной платы (принципы, функции, основные элементы ее организации).
71. Формы и системы оплаты труда.
72. Контрактная система оплаты труда: сущность, особенности и область эффективного применения.
73. Тарифная система оплаты труда в Республике Беларусь: сущность, область применения, основные элементы.
74. Бестарифные (гибкие) системы оплаты труда.
75. Показатели оценки эффективности использования заработной платы.
76. Материальное стимулирование работников организации.
77. Затраты на производство и реализацию продукции как экономическая категория: дать краткую характеристику, пояснить.
78. Раскройте сущность и содержание понятий «расходы», «издержки» и «себестоимость» (пояснить).
79. Классификация по элементам затрат на производство и реализацию продукции (дать краткую характеристику, пояснить).
80. Какие в учетной политике выделяются 4 группы доходов и расходов в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации (дать краткую характеристику)?
81. Классификация затрат (дать краткую характеристику).
82. Статьи учета прямых затрат (дать краткую характеристику).
83. Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) (дать краткую характеристику, пояснить).
84. Планирование себестоимости продукции (работ, услуг): сущность, цели, этапы.
85. Дать определение понятиям: «калькулирование», «калькуляция». Объект, цели калькулирования, виды калькуляций (пояснить).

86. Классификация затрат, входящих в себестоимость продукции, по статьям калькуляции.
87. Показатели экономической эффективности затрат на производство и реализацию продукции (расчет основных показателей).
88. Факторы и направления снижения затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации.
89. Основы системы ценообразования в организации.
90. Общие понятия эффекта и экономической эффективности деятельности организации.
91. Система показателей экономической эффективности и основные подходы к ее определению.
92. Понятие дохода, выручки и прибыли организации.
93. Экономический смысл и виды прибыли организации (дать краткую характеристику, пояснить).
94. Формирование и распределение прибыли в организации.
95. Рентабельность как показатель эффективности деятельности организации: определение рентабельности и ее основные виды.
96. Резервы роста прибыли и рентабельности организации.
97. Инновации: понятие, виды.
98. Понятие и содержание инновационной деятельности организации.
99. Конкурентоспособность продукции и организации: сущность, методы оценки, направления повышения.
100. Раскройте сущность и содержание понятий «инвестиции» и «инвестиционная деятельность организации».
101. Субъекты и объекты инвестиционной деятельности. Пояснить.
102. Классификация инвестиций. Пояснить.
103. Формы и источники финансирования инвестиционной деятельности в условиях рынка. Пояснить.
104. Что представляет собой метод дисконтирования?
105. Для чего используется коэффициент дисконтирования, как он определяется?
106. Капитальные вложения как форма инвестиций. Пояснить.
107. Понятие инвестиционного проекта и его основные стадии. Пояснить.
108. Основные принципы оценки эффективности инвестиционного проекта.
109. Оценка эффективности инвестиционных проектов: расчет основных показателей (формулы расчета).
110. Стоимость организации: экономическая сущность, виды, методы оценки.
111. Риски в производственно-хозяйственной деятельности организации и их снижение.
112. Сущность планирования и его виды.
113. Производственная программа (план производства) организации: сущность, содержание, измерители и показатели.

114. Производственная мощность: понятие, определяющие факторы.
115. Расчет производственной мощности организации.
116. Показатели эффективности использования производственной мощности.

4.4. Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы обучающихся по учебной дисциплине

Самостоятельная работа студентов в рамках изучения учебной дисциплины «Экономика организации» осуществляется в виде:

- систематизации и закрепления полученных теоретических знаний посредством использования электронных информационных ресурсов: электронных учебно-методических комплексов, учебно-методических материалов (конспекты лекций, презентации, основная и дополнительная литература, другие источники информации, рекомендуемые слушателям для самостоятельного изучения), а также возможности доступа для каждого обучающегося к библиотечным фондам;

- формирования практических навыков студентов путем выполнения практических заданий, решения производственных и управленческих ситуаций, выступлениям на круглых столах, тематических дискуссиях, подготовки рефератов и т.д.;

- формирования самостоятельности мышления путем подготовки и определения сфер и направлений использования полученных знаний и навыков в профессиональной деятельности.

Критериями оценки результатов самостоятельной работы студентов являются:

- уровень и полнота освоения учебного материала;
- умение использовать теоретические знания при выполнении практических задач;

- обоснованность и четкость изложения ответов по темам, определенным для самостоятельного изучения студентов;

- умение показать, проанализировать альтернативные возможности, варианты действий;

- умение студента активно использовать электронные образовательные ресурсы, находить требующуюся информацию, изучать ее и применять на практике;

- оформление отчетного материала в соответствии с требованиями, определенными локальными нормативными актами.

Самостоятельная работа студентов должна быть организована на основе изданных учебно-методических материалов по отдельным темам дисциплины, конспекта лекций, а также соответствующих методических рекомендаций по их изучению.

При этом основными рекомендуемыми направлениями самостоятельной работы студента являются:

- первоначально подробное ознакомление с программой учебной дисциплины;

- ознакомление со списком рекомендуемой литературы по дисциплине, изучение и подбор дополнительной литературы по теме;
- изучение текстовых материалов (учебников, учебно-методических рекомендаций, дополнительной литературы);
- изучение лекционного материала преподавателя и его расширение за счет специальной литературы, консультаций;
- конспектирование учебной литературы;
- проработка тем (вопросов), вынесенных на самостоятельное изучение;
- выполнение типовых расчетов;
- решение задач;
- подготовка к практическим занятиям и их выполнение с изучением основной и дополнительной литературы;
- подготовка тематических докладов, рефератов, сообщений, презентаций, эссе;
- выполнение исследовательских и творческих заданий;
- подготовка к выполнению диагностических форм контроля (тесты, доклады, контрольные работы, и т.п.);
- подготовка и выполнение курсовой работы;
- подготовка к экзамену.

Перечень тем самостоятельной работы

Тема 1. Организация в системе национальной экономики Республики Беларусь

Литература: О-1,2,4,8-10; Д-1-3,6,7,9-14.

Тема 2. Организация как субъект хозяйствования

Литература: О-4,8-10; Д-1,3,6,7,9-14.

Тема 3. Формы общественной организации производства

Литература: О-4,6-10; Д-1,3,6,7,9-14.

Тема 4. Основные средства организации и эффективность их использования

Литература: О-4,6-10; Д-1,3,5,6,7,9-14.

Тема 5. Оборотные средства организации и эффективность их использования

Литература: О-4,6-10; Д-1,3,6,7,9-14.

Тема 6. Персонал организации

Литература: О-3,4,6-10; Д-1-3,4,6-14.

Тема 7. Оплата труда в организации

Литература: О-1,2,4-10; Д-1-3,6,7,9-14.

Тема 8. Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в организации

Литература: О-1,2,4,6-10; Д-1-3,6,7,9-14.

Тема 9. Доход, прибыль, рентабельность как показатели результативности функционирования организации

Литература: О-4,6-10; Д-1,3,6,7,9-14.

Тема 10. Инвестиционная деятельность и риски в производственно-хозяйственной деятельности организации

Литература: О-4-10; Д-1,3,6,7,9-14.

Тема 11. Инновационная деятельность и конкурентоспособность продукции и организации

Литература: О-4,6,9,10; Д-1,3,5,6,7,9-14.

Тема 12. Основы планирования деятельности организации

Литература: О-4,6,9,10; Д-1,3,6,7,9-14.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ
дисциплины «Экономика организации»
с другими дисциплинами специальности

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Национальная экономика Беларуси	кафедра менеджмента	нет	согласовано протокол №11 от 17.06.2024

Содержание учебной программы
согласовано с выпускающей кафедрой
Заведующий выпускающей кафедрой,
кандидат экономических наук, доцент



(подпись)

И.М.Гарчук