

**В. И. НЕЧАЕВ, П. Ф. ПАРАМОНОВ,
И. Е. ХАЛЯВКА**

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

*Допущено УМО по образованию
в области производственного менеджмента
в качестве учебного пособия для студентов
высших учебных заведений, обучающихся
по специальности 080502 — «Экономика
и управление на предприятии АПК»*



**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ •
МОСКВА •
КРАСНОДАР •
2010**

ББК 65.32я73

Н 59

Нечаев В. И., Парамонов П. Ф., Халявка И. Е.

Н 59 Экономика предприятий АПК: Учебное пособие. — СПб.: Издательство «Лань», 2010. — 464 с.: ил. (+CD). — (Учебники для вузов. Специальная литература).

ISBN 978-5-8114-0967-9

В учебном пособии представлен иллюстрационный материал по разделам дисциплины «Экономика организаций (предприятий)», включено свыше 500 схем, рисунков, таблиц, диаграмм, алгоритмов и др. иллюстраций. Пособие содержит краткие пояснения, список использованных источников.

Рекомендуется студентам, аспирантам, преподавателям вузов, всем тем, кто самостоятельно постигает основы современной экономики, для изучения курса с использованием мультимедийных образовательных технологий.

ББК 65.32я73

Рецензенты:

Ф. К. ШАКИРОВ — зав. кафедрой организации сельскохозяйственного производства РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, д. э. н., профессор; **А. И. АЛТУХОВ** — зам. директора ГНУ ВНИИЭСХ, член-корреспондент РАСХН, д. э. н., профессор; **А. А. СЕРЕДА** — профессор кафедры экономики предприятий Кубанского государственного аграрного университета, д. э. н.; **П. И. ЛАМАНОВ** — профессор кафедры экономики и организации производства Кубанского государственного технологического университета, д. э. н.

Обложка

А. Ю. ЛАПШИН

*Охраняется законом РФ об авторском праве.
Воспроизведение всей книги или любой ее части
запрещается без письменного разрешения издателя.
Любые попытки нарушения закона
будут преследоваться в судебном порядке.*

© Издательство «Лань», 2010

© В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов,
И. Е. Халявка, 2010

© Издательство «Лань»,
художественное оформление, 2010

ВВЕДЕНИЕ

Все бóльшая роль в учебном процессе отводится информационным образовательным технологиям, обеспечивающим наглядность в подаче лекционного и практического материала по изучаемым учебным дисциплинам. Они способствуют повышению качества лекционной деятельности, дают возможность подключить к процессу усвоения визуальное восприятие, позволяют более глубоко раскрыть изучаемую тему, прочно закрепить и усвоить учебный материал. Именно наглядность обеспечивает фактологическую оснащенность лекционных и практических занятий, делает их визуально доступными для слушателей.

Учебное пособие разработано на основе многолетнего опыта преподавания авторами курса «Экономика организаций (предприятий)» в Кубанском государственном аграрном университете. Материал пособия включает иллюстрационный материал, который может использоваться как дополнение к конспекту лекций. Рисунки, схемы, графики, алгоритмы, таблицы и другие элементы, представляющие в наглядной и образной форме значительный объем понятий по дисциплине «Экономика организаций (предприятий)», в существенной степени облегчают усвоение материала.

Использование преподавателями слайдов, идентичных представленным в пособии, позволяет сконцентрироваться на объяснении существенных моментов, на взаимосвязи отдельных элементов понятий, на временной динамике развития процессов. Помимо этого использование материалов пособия избавляет студентов от рутинной механической работы по перерисовыванию соответствующих иллюстраций в ходе лекции и переводит ее в форму свободного прослушивания или диалога. Использование в таком виде представленных материалов является элементом интерактивной формы обучения.

Представленные в учебном пособии данные имеют также свойства энциклопедичности. Дело в том, что основу большинства графических и табличных элементов составили материалы, разработанные различными учеными, исследователями и специалистами. Зачастую эти материалы представлены в различных изданиях, которые далеко не всегда имеются под рукой и доступны студентам. Собранные вместе и увязанные в общую систему, они становятся удобным информационным источником, который может оказаться полезным студентам, аспирантам, преподавателям и другим специалистам, особенно при использовании мультимедийных образовательных технологий.

Готовя данное пособие, авторы учитывали, что в высших образовательных учреждениях приходится главным образом иметь дело с молодыми людьми, процесс мышления у которых весьма специфичен в силу определенных возрастных особенностей. В 18–20 лет начинается интенсивно развиваться способность к обобщениям, но еще сохраняется конкретный характер мышления, присущий юношескому возрасту, еще не накопилось

достаточно жизненного опыта, запаса знаний, наблюдений. Это период, когда человек еще привыкает к элементам абстрактного мышления. Поэтому на данном этапе конкретные формы мышления, схемы, рисунки, диаграммы и т. п. более доступны для слушателя, чем устная лекторская речь.

При разработке пособия также принималось во внимание, что в ВУЗах обычно изложение материала ведется от конкретных, частных вопросов к теоретическим обобщениям и выводам, т. е. используется индуктивный метод изложения, который предполагает следующую схему: фактический материал — теоретическое положение — практический вывод для конкретной деятельности. Студент уже с первого курса начинает приобщаться к такой системе логики мышления — от частного к общему. Применение индуктивного метода помогает научить будущего специалиста самостоятельно мыслить, анализировать явления, находить пути решения практических задач в новых ситуациях на основе обобщения теоретического материала. Выработка таких навыков особенно важна в современных условиях стремительного развития информационных технологий, когда конкретные знания быстро устаревают, а инновационные преобразования ежедневно становятся для специалиста с новыми проблемами.

Обеспечение инновационного развития общества объективно требует максимального использования информационных технологий в образовательном процессе, радикальной перестройки на этой основе всей системы подготовки профессиональных кадров и непрерывного последипломного образования, поскольку в современных условиях знания устаревают каждые 5–7 лет. Образовательные услуги, основанные на информационно-коммуникационных технологиях, становятся объективно необходимыми для инновационного общества, развивающегося на базе экономики знаний. Кроме того, открывается простор для дистанционного обучения — перспективной формы непрерывного образования. Когда специалист повышает квалификацию без отрыва от рабочего места, то процесс усвоения новых знаний идет значительно продуктивнее, профессиональная квалификация повышается быстрее, а пользы от него непосредственно на рабочем месте значительно больше. Обеспечение дистанционного обучения визуальными материалами является важной учебно-методической задачей, которую частично решает предлагаемое учебное пособие. Однако распространение подобных технологий образования в широких масштабах возможно лишь с использованием Интернета и спутниковой связи.

Предлагаемое вниманию читателей пособие, представляющее собой комплект визуальных пособий, апробированных авторами непосредственно в учебном процессе, позволяет органически включать технические средства обучения всех видов в педагогический процесс, использовать для самообразования студентов, применять информационные образовательные технологии. Все это открывает возможности для того, чтобы на качественно новом уровне вести процесс преподавания дисциплины «Экономика организаций (предприятий)», постоянно совершенствовать учебно-методическую деятельность.

ТЕМА 1

**СОСТАВ И СТРУКТУРА
ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА —
ВЗАИМОСВЯЗАННАЯ СИСТЕМА ОТРАСЛЕЙ
И СФЕР ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
СТРАНЫ**

→ **ПЕРВИЧНОЕ ЗВЕНО НАЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ**
— предприятие

→ **ОСНОВНОЕ СТРУКТУРНОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**
— отрасль

↓
Группа однородных отраслей образует **сферу
национальной экономики**

↓
Производственная
сфера

↓
Непроизводственная
сфера

**МЕЖОТРАСЛЕВОЙ КОМПЛЕКС —
ИНТЕГРАЦИОННАЯ СТРУКТУРА,
ХАРАКТЕРИЗУЮЩАЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ И ИХ ЭЛЕМЕНТОВ,
РАЗНЫХ СТАДИЙ ПРОИЗВОДСТВА
И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКТА**



**МАКРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОПОРЦИИ —
СООТНОШЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-
ВЕЩЕСТВЕННЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ПРОИЗВОДСТВА
И РАБОЧЕЙ СИЛЫ МЕЖДУ СФЕРАМИ
И ОТРАСЛЯМИ ЭКОНОМИКИ**

⇒ Общеэкономические пропорции

⇒ Межотраслевые пропорции

⇒ Внутриотраслевые пропорции

⇒ Территориальные пропорции

⇒ Материальные пропорции

**СФЕРА МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА —
СОВОКУПНОСТЬ ОТРАСЛЕЙ МАТЕРИАЛЬНОГО
ПРОИЗВОДСТВА, В КОТОРЫХ СОЗДАЮТСЯ
МАТЕРИАЛЬНЫЕ БЛАГА**

→ Промышленность

→ Сельское, лесное хозяйство, рыболовство

→ Строительство

→ Транспорт

→ Связь

→ Энергетика

→ Торговля

→ Общественное питание

→ Складское хозяйство

→ Издательское дело, киностудии, предприятия
звукозаписи

→ Проектные, конструкторские и изыскательские
организации

→ Экспериментальные и опытные производства

→ Биостанции и биолaborатории

→ Сфера материальных услуг и пр. организации

**НЕПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СФЕРА –
СОВОКУПНОСТЬ ОТРАСЛЕЙ, ПРОДУКЦИЯ
И УСЛУГИ КОТОРЫХ ВЫСТУПАЮТ В ВИДЕ
ОПРЕДЕЛЕННОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**



Образование



Здравоохранение



Культура



Искусство



Фундаментальная наука и научное обслуживание



Физкультура и спорт



Социальное обеспечение и пр.

**СТРУКТУРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ —
КОМПЛЕКС ПРОИЗВОДСТВ СТРАНЫ, ВОЗНИКШИЙ НА
ОСНОВЕ СОЧЕТАНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗДЕЛЕНИЯ
ТРУДА, ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ, ИСТОРИЧЕСКИХ
ТРАДИЦИЙ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СПЕЦИФИКИ**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА — СООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ
ЭЛЕМЕНТАМИ МАКРОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА
ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

⇒ Сложившаяся рыночная конъюнктура

⇒ Емкость и уровень монополизации рынков

⇒ Степень участия страны в международном
разделении труда

⇒ Уровень развития производительных сил

⇒ Масштабы, характер и темпы НТП

⇒ Качество трудовых, производственных ресурсов

⇒ Протяженность и инфраструктурная
обеспеченность территории

⇒ Состояние экологии

⇒ Разнообразие природных ресурсов

⇒ Уровень биоклиматического потенциала, наличие
месторождений

**ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ
И ИНТЕНСИВНОСТИ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ
В ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ**

**1. ПОКАЗАТЕЛИ ИЗМЕРЕНИЯ СТЕПЕНИ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЕ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

ИНДЕКС СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ:

$C = (a_{i1} - a_{i2})$, для всех значений $a_{i1} > a_{i2}$,
где a_{i1}, a_{i2} — выраженные в процентах
доли i -той отрасли в общем объеме
производства и занятости в периоды 1 и 2

**ИНДЕКС СХОДСТВА ДВУХ
СРАВНИВАЕМЫХ СТРУКТУР
ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ПО ФОРМУЛЕ**

$$S = 100\% - C$$

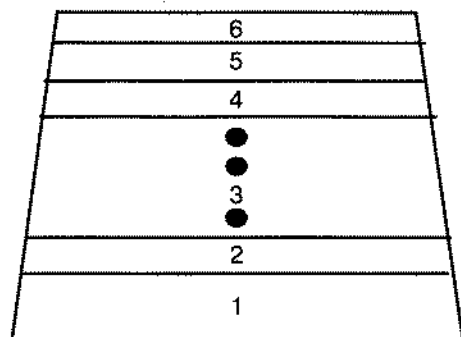
**2. ПОКАЗАТЕЛЬ ИЗМЕРЕНИЯ ИНТЕНСИВНОСТИ
СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

**ПОКАЗАТЕЛЬ ОТРАСЛЕВОЙ
ЭЛАСТИЧНОСТИ РОСТА (ε_i):**

$$\varepsilon_i = \frac{d_i}{d},$$

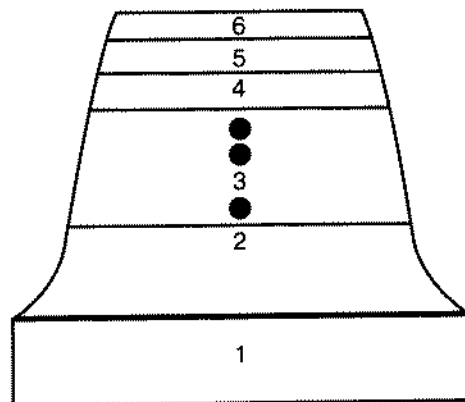
где d_i, d — темпы прироста отраслевого и
национального объемов производства

**БАЗОВОЕ СТРУКТУРНОЕ СТРОЕНИЕ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ
(ПЕРИОД ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ)**

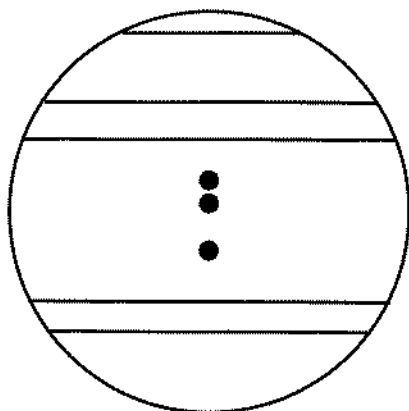


- 1 — природоэксплуатирующие отрасли (добывающая промышленность, сельское и лесное хозяйство, рыболовство);
 2 — отрасли первичной переработки природного сырья;
 3 — отрасли промышленности, производящие массовую продукцию;
 4 — отрасли сферы услуг;
 5 — наука;
 6 — инновационное обслуживание.

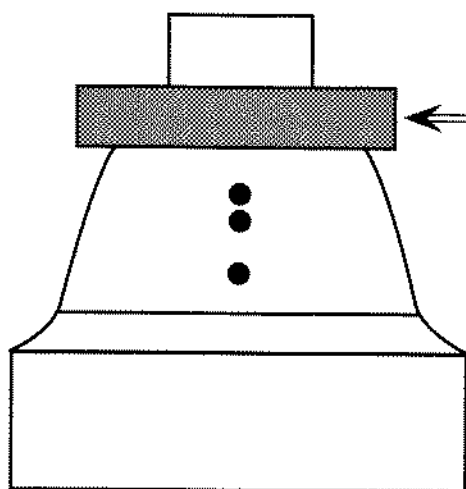
**СТРУКТУРНОЕ СТРОЕНИЕ РОССИЙСКОЙ
ЭКОНОМИКИ НА МОМЕНТ НАЧАЛА РЫНОЧНЫХ
РЕФОРМ**



**СОВРЕМЕННОЕ СТРУКТУРНОЕ СТРОЕНИЕ
ЭКОНОМИКИ ИНДУСТРИАЛЬНО РАЗВИТЫХ
СТРАН**



**СОВРЕМЕННОЕ СТРУКТУРНОЕ СТРОЕНИЕ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**



Отрасли
рыночной
инфраструктуры
(оптовая и
розничная
торговля,
услуги
финансовых
структур и пр.)

ТЕМА 2

**ПРЕДПРИЯТИЕ — ОСНОВНОЕ
ЗВЕНО ЭКОНОМИКИ**

**ОРГАНИЗАЦИЯ — УСТОЙЧИВАЯ ГРУППА
ЛИЦ (ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ),
ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИХ С ПОМОЩЬЮ
МАТЕРИАЛЬНЫХ, ЭКОНОМИЧЕСКИХ,
ПРАВОВЫХ И ИНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ РЕШЕНИЯ
СВОИХ ПРОБЛЕМ ИЛИ ДОСТИЖЕНИЯ
ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ**

Техническая
составляю-
щая

Социальная
составляю-
щая

Социотех-
ническая
составляю-
щая

Норматив-
но-правовая
составляю-
щая

Материаль-
ные объекты
и процессы

Сово-
купность
участников
и их связей
в рамках
совместной
деятельно-
сти

Система
рабочих
мест, объ-
единяющая
работников
простран-
ственно и
в трудовой
взаимос-
вязи

Сово-
купность
юридиче-
ских норм,
правил,
требований,
стандартов,
необхо-
димых для
осущест-
вления
функций
организации

**КОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ —
ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА, ПРЕСЛЕДУЮЩИЕ
ИЗВЛЕЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ В КАЧЕСТВЕ
ОСНОВНОЙ ЦЕЛИ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Организационно-экономическая составляющая

Технико-технологическая составляющая

Социально-экономическая составляющая

Это хозяйственная организация производственного и непроизводственного направления, крупная и многопрофильная, со многими входящими в нее обособленными подразделениями, филиалами, учреждениями

Это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном законом, обладающий правами юридического лица, осуществляющий производственную, научно-исследовательскую и коммерческую деятельность, оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли

Совокупность граждан, участвующих своим трудом в деятельности организации на основе трудового договора

Фирма

Предприятие

Трудовой коллектив

ПОЛНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ СВЕДЕНИЙ О ПРЕДПРИЯТИИ

- Краткая экономико-географическая и историческая справка
- Сведения о размере уставного капитала и распределении капитала между учредителями
- Идентификационный номер, код ИНН
- Полное и сокращенное наименование предприятия, код ОКПО
- Дата регистрации предприятия, номер регистрационного свидетельства
- Почтовый и юридический адрес предприятия, код ОКАТО
- Подчиненность предприятия — вышестоящий орган, код ОКОГУ
- Вид деятельности (основной), код ОКОНХ
- Организационно-правовая форма предприятия, код ОКОПФ
- Форма собственности, код ОКФС
- Банковские реквизиты
- Адрес налоговой инспекции, контролирующей предприятие
- Организационная структура предприятия, дочерние компании
- Ф. И. О., телефоны, факсы администрации предприятия
- Характеристика менеджеров, отвечающих за результаты работы предприятия

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СИСТЕМА

ВЫСШИЕ ЦЕЛИ

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЦЕЛИ

Организационно-правовая форма

организация производства

оснащение предприятия

менеджмент

маркетинг

технология производства

экономические и социальные отношения

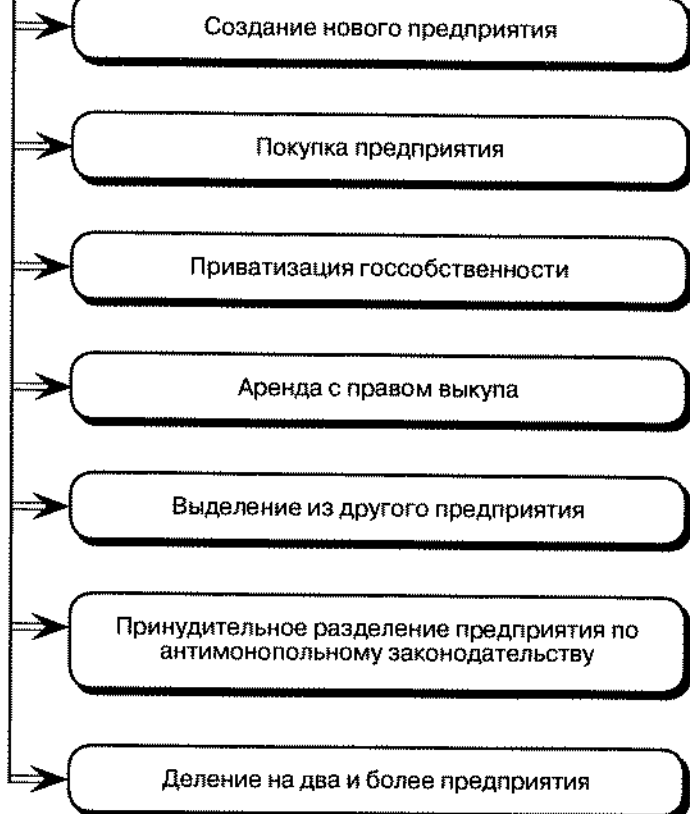
собственники

местонахождение

в
х
о
д
ресурсы

в
ы
х
о
д
ы
связи,
результаты
деятельности

СПОСОБЫ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РФ



**ЦЕЛЬ — ЭТО БУДУЩЕЕ ЖЕЛАЕМОЕ СОСТОЯНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ, МОТИВ ПОВЕДЕНИЯ
И ДЕЙСТВИЙ ЕГО РАБОТНИКОВ**

**МИССИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ — КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЕДИНИЦЫ, ЕЕ ОСНОВНЫХ ЦЕЛЕЙ,
ПРЕДНАЗНАЧЕНИЯ, СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НОРМ
ПОВЕДЕНИЯ И РОЛИ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ЗАДАЧ
РЕГИОНА, ОБЩЕСТВА**

Показатель	Миссия	Цель
1. Вре- менной критерий	Устремлена в будущее, но не имеет времен- ных определений и не зависит от текущего состояния	Всегда предполагает сроки их достижения
2. Направ- ленность информа- ции	На внешнюю среду предприятия — на по- требителей, общество, регион, их интересы, ценности, ожидания и приоритеты	Чаще имеют внутрифир- менную ориентацию и направлены на улуч- шение использования ресурсов, резервов
3. Особен- ности фор- мулировки	Выражаются в общих терминах и освещают образ предприятия, его марку, стиль и т. п.	Чаще имеют конкретное выражение результатов деятельности
4. Измери- мость	Преобладают каче- ственные характери- стики и относительный масштаб выражения	В основном количе- ственно измеримы и мо- гут быть однозначными и множественными
5. Пример	«Мы предоставляем людям дешевый транс- порт» («Форд»)	«Выйти на 1-е место по продаже продукции на рынке»
	«Осуществляя прогресс, служить всему миру» («Сони»)	«Повысить производи- тельность труда на 25%»

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

- Получение прибыли
- Обеспечение стабильной финансовой устойчивости

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

- Изготовление продукции для производственного и личного потребления в соответствии с профилем предприятия и рыночным спросом
- Продажа и поставка продукции потребителю
- Послепродажное обслуживание продукции
- Материально-техническое обеспечение производственного процесса на предприятии
- Управление и организация труда персонала на предприятии
- Повышение качества продукции, услуг
- Снижение удельных издержек и рост объемов производства на предприятии
- Уплата налогов, внесение обязательных и добровольных взносов, осуществление платежей в бюджет
- Соблюдение действующих стандартов и нормативов, законодательства

**ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА — ЭТО СОВОКУПНОСТЬ
ВНУТРЕННИХ ЭЛЕМЕНТОВ ОРГАНИЗАЦИИ
(ВНУТРЕННИХ ПЕРЕМЕННЫХ), ПРИДАЮЩИХ
ЕЙ СПЕЦИФИЧЕСКОЕ ЛИЦО**



**ВНЕШНЯЯ СРЕДА — ЭТО СОВОКУПНОСТЬ
НАХОДЯЩИХСЯ ЗА ПРЕДЕЛАМИ
ОРГАНИЗАЦИИ ФАКТОРОВ, С КОТОРЫМИ
ОНА ВЗАИМОДЕЙСТВУЕТ**

**ДЕЛОВАЯ СРЕДА
(МИКРООКРУЖЕНИЕ)**

Поставщики

Потребители

Конкуренты

Финансовые
институты

Рыночная
инфраструктура

**ФОНОВАЯ СРЕДА
(МАКРООКРУЖЕНИЕ)**

Политика
государства

Законодательство

Демография

Состояние
культуры, этики
бизнеса

Развитие науки и
техники

Природная среда,
экология

ОБЩАЯ МОДЕЛЬ ВЫБОРА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ



ФОРМЫ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ
ТОВАРИЩЕСТВА И
ОБЩЕСТВА

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ
КООПЕРАТИВЫ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ
И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ
УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ,
КООПЕРАТИВЫ

Хозяйственные
товарищества

Хозяйственные
общества-товарищества

На праве
хозяйственного
ведения

На праве
оперативного
управления

Полное
товарищество

Товарищество
на вере
(коммандитное)

Акционерное
общество

Общество с
ограниченной
ответственностью

Общество с
дополнительной
ответственностью

Открытое
акционерное
общество

Закрытое
акционерное
общество

Акционерное
общество
работников (на-
родное пред-
приятие)

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ОБЪЕДИНЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ДОГОВОРНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ

Холдинги

Консорциумы

Синдикаты

Картели

Пулы

УСТАВНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ

Концерны

Тресты

Корпорации

Финансово-промышленные группы

Ассоциации, союзы

**ПОЛНЫМ ПРИЗНАЕТСЯ ТОВАРИЩЕСТВО,
УЧАСТНИКИ КОТОРОГО (ПОЛНЫЕ ТОВАРИЩИ)
В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКЛЮЧЕННЫМ
МЕЖДУ НИМИ ДОГОВОРОМ ЗАНИМАЮТСЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
ОТ ИМЕНИ ТОВАРИЩЕСТВА И НЕСУТ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО ЕГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ
ПРИНАДЛЕЖАЩИМ ИМ ИМУЩЕСТВОМ**

⇒ Предпринимательской деятельностью его участников признается деятельность самого товарищества как юридического лица

⇒ При недостатке имущества товарищества для погашения его долгов кредиторы вправе требовать удовлетворения претензий из личного имущества любого из участников (или всех вместе)

⇒ Для создания полного товарищества не требуется устав, единственным учредительным документом является учредительный договор

ТОВАРИЩЕСТВОМ НА ВЕРЕ (КОММАНДИТНЫМ ТОВАРИЩЕСТВОМ) ПРИЗНАЕТСЯ ТОВАРИЩЕСТВО, В КОТОРОМ НАРЯДУ С ПОЛНЫМИ ТОВАРИЩАМИ ИМЕЕТСЯ ОДИН ИЛИ НЕСКОЛЬКО УЧАСТНИКОВ — ВКЛАДЧИКОВ (КОММАНДИТИСТОВ), КОТОРЫЕ НЕСУТ РИСК УБЫТКОВ, СВЯЗАННЫХ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ТОВАРИЩЕСТВА, В ПРЕДЕЛАХ СУММ ВНЕСЕННЫХ ИМИ ВКЛАДОВ И НЕ ПРИНИМАЮТ УЧАСТИЯ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ТОВАРИЩЕСТВОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Допускается использование капитала сторонних лиц (вкладчиков), т. е. появляется возможность привлечения дополнительных средств не за счет имущества полных товарищей

Вкладчики не вправе участвовать в управлении делами товарищества на вере и выступать от его имени, но имеют право знакомиться с финансовой деятельностью коммандитного товарищества и получать часть прибыли пропорционально вкладам

ПОЛНЫЕ И КОММАНДИТНЫЕ ТОВАРИЩЕСТВА

ПРЕИМУЩЕСТВА ТОВАРИЩЕСТВА

Возможность аккумуляции значительных средств в относительно короткие сроки

Полный товарищ имеет право заниматься предпринимательской деятельностью от имени товарищества наравне с другими

Товарищества более привлекательны для кредиторов

Товарищества на вере для увеличения своего капитала могут привлечь средства вкладчиков

НЕДОСТАТКИ ТОВАРИЩЕСТВА

Между полными товарищами должны быть доверительные отношения

Товарищество не может быть компанией одного лица

В случае банкротства каждый учредитель отвечает всем своим имуществом (кроме вкладчиков)

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОБЩЕСТВА

→ **ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ** — ЭТО УЧРЕЖДЕННОЕ ОДНИМ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМИ ЛИЦАМИ ОБЩЕСТВО, УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ КОТОРОГО РАЗДЕЛЕН НА ДОЛИ ОПРЕДЕЛЕННЫХ УЧРЕДИТЕЛЬНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ РАЗМЕРОВ

→ Учредительные документы — учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав

→ Наличие уставного капитала

→ ООО — малые и средние организации

→ Паевые свидетельства, в отличие от акций, не являются ценными бумагами

→ Число участников ООО ограничено законом

→ ООО не обязано публиковать данные о бухгалтерском балансе и др.

→ Не требует личного участия своих учредителей в предпринимательской деятельности

→ Уставный капитал ООО разделен на доли участников, которые несут ограниченную ответственность по долгам общества

→ **ОБЩЕСТВО С ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ** — ЭТО УЧРЕЖДЕННОЕ ОДНИМ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМИ ЛИЦАМИ ОБЩЕСТВО, УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ КОТОРОГО РАЗДЕЛЕН НА ДОЛИ; УЧАСТНИКИ ТАКОГО ОБЩЕСТВА СОЛИДАРНО НЕСУТ СУБСИДИАРНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО ЕГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ СВОИМ ИМУЩЕСТВОМ В ОДИНАКОВОМ ДЛЯ ВСЕХ КРАТНОМ РАЗМЕРЕ К СТОИМОСТИ ИХ ВКЛАДОВ

**ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ
И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ (ООО И ОДО)**

**ПРЕИМУЩЕСТВА
ООО И ОДО**

Возможность
быстрого аккумуля-
ции значительных средств

Может быть созда-
но одним лицом

Члены общества
несут ограничен-
ную ответствен-
ность по его обяза-
тельствам

Имущественная от-
ветственность рас-
пределяется среди
всех учредителей

**НЕДОСТАТКИ
ООО И ОДО**

Уставный капитал
не может быть
меньше величины,
установленной за-
конодательством

Менее привле-
кательны для креди-
торов

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО — ЭТО ОБЩЕСТВО, УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ КОТОРОГО РАЗДЕЛЕН НА ОПРЕДЕЛЕННОЕ ЧИСЛО АКЦИЙ; УЧАСТНИКИ АО НЕ ОТВЕЧАЮТ ПО ЕГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ И НЕСУТ РИСК УБЫТКОВ, СВЯЗАННЫХ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБЩЕСТВА, В ПРЕДЕЛАХ СТОИМОСТИ ПРИНАДЛЕЖАЩИХ ИМ АКЦИЙ

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО — ЭТО АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО, УЧАСТНИКИ КОТОРОГО МОГУТ ОТЧУЖДАТЬ ПРИНАДЛЕЖАЩИЕ ИМ АКЦИИ БЕЗ СОГЛАСИЯ ДРУГИХ АКЦИОНЕРОВ

ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО — ЭТО АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО, АКЦИИ КОТОРОГО РАСПРЕДЕЛЯЮТСЯ ТОЛЬКО СРЕДИ ЕГО УЧРЕДИТЕЛЕЙ ИЛИ ИНОГО ЗАРАНЕЕ ОПРЕДЕЛЕННОГО КРУГА ЛИЦ

АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА

ПРЕИМУЩЕСТВА АО

Такая форма рациональна там, где необходимы крупные капиталы, крупномасштабное производство, большая степень риска

Гарантированы от того, что при выходе его участников основной капитал общества будет уменьшен

Дают возможность быстрого перелива большого капитала из одной сферы деятельности в другую в соответствии со складывающейся конъюнктурой

Являются проводниками ускорения НТП

Имеют право выпускать акции, облигации

Акционер несет риск потерь только в пределах стоимости своих акций в случае банкротства общества

Уменьшение зависимости АО от состава акционеров

НЕДОСТАТКИ АО

Отсутствие возможности у всех владельцев акций принимать участие в управлении АО

Усложняется процесс принятия управленческих решений

Необходим системный контроль за работой исполнительных органов

ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ КООПЕРАТИВОМ
ПРИЗНАЕТСЯ ДОБРОВОЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
ГРАЖДАН НА ОСНОВЕ ЧЛЕНСТВА ДЛЯ
СОВМЕСТНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИЛИ ИНОЙ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОСНОВАННОЙ
НА ИХ ЛИЧНОМ ТРУДОВОМ И ИНОМ УЧАСТИИ И
ОБЪЕДИНЕНИИ ЕГО ЧЛЕНАМИ ПАЕВЫХ ВЗНОСОВ

→ Учредительный документ — устав

→ Производственный кооператив основан на добровольном объединении физических лиц (граждан), не являющихся индивидуальными предпринимателями, но участвующих в деятельности производственного кооператива своим личным трудом

→ Полученная в производственном кооперативе прибыль распределяется с учетом их трудового участия, а не имущественного вклада (пая)

→ Члены производственного кооператива несут дополнительную ответственность по его долгам своим имуществом в заранее определенном в уставе размере

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КООПЕРАТИВ

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРАТИВА

Порядок распределения прибыли по трудовому участию материально заинтересовывает каждого члена кооператива более добросовестно относиться к своему труду

Большие возможности для физических лиц для вступления в кооператив (максимальное число членов не ограничено)

Равные права всех членов в управлении кооперативом

Допускается ассоциированное членство

НЕДОСТАТКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРАТИВА

Каждый член кооператива несет субсидиарную ответственность по долгам кооператива

Существует ограничение создания производственного кооператива (число членов не должно быть меньше 5)

При выходе выдается паевой взнос, а не доля в чистых активах

УНИТАРНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПРИЗНАЕТСЯ
КОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, НЕ НАДЕЛЕННАЯ
ПРАВОМ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗАКРЕПЛЕННОЕ ЗА
НЕЙ СОБСТВЕННИКОМ ИМУЩЕСТВО

⇒ Учредительный документ — устав

⇒ Имущество унитарного предприятия неделимо

⇒ Во главе предприятия стоит единоличный
руководитель — директор, назначаемый
собственником по контракту

**РЕОРГАНИЗАЦИЯ — ЭТО ПРОЦЕССЫ
РАЗДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА БОЛЕЕ
МЕЛКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, СЛИЯНИЯ С ДРУГИМИ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ ИЛИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ИХ В
ИНУЮ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВУЮ ФОРМУ**



**ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ПРОВЕДЕНИЯ РЕОРГАНИЗАЦИИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**



Необходимость повышения эффективности
хозяйствования путем создания новых
предприятий, основанных на частной
собственности



Необходимость повышения эффективности
хозяйствования путем осуществления
предпринимательской деятельности с
использованием арендованных или полученных
во временное пользование земель



Потребность в увеличении самостоятельности
и экономической ответственности
внутрихозяйственных подразделений, отдельных
работников или их групп



Желание членов хозяйств реализовать свои
права собственности на землю и имущество

**ПОД СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПОНИМАЮТСЯ
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ,
КРЕСТЬЯНСКИЕ ХОЗЯЙСТВА И КОММЕРЧЕСКИЕ
ОРГАНИЗАЦИИ**

⇒ в уставном капитале которых доля участия РФ,
субъектов РФ, общественных и религиозных
организаций, благотворительных и иных фондов
не превышает 25%

⇒ доля, принадлежащая одному или нескольким
юридическим лицам (не являющимся субъектами
малого предпринимательства), не превышает
25%

⇒ средняя численность работников в которых за
отчетный период не превышает 100 человек

**ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**
(ПО МНЕНИЮ БИЗНЕСМЕНОВ)

Налоги

Законодательство

Инфляция

Экономическая ситуация в целом

Трудности получения и высокая ставка за кредит

Неплатежеспособность партнеров, клиентов

Политическая ситуация

Бюрократия

Непродуманные действия органов власти, ЦБ;
коррупция, взяточничество

Трудности с арендой, недостаток площадей,
офисов

Недостаток информации, культуры, опыта

Кадровые проблемы

Рэкет

Негативное отношение к предпринимателям

ТЕМА 3

**ОСНОВНЫЕ И ОБОРОТНЫЕ
СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ.
НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ — ЭТО
МАТЕРИАЛЬНЫЕ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ
ЭЛЕМЕНТЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ
В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В собственности, в оперативном управлении, в хозяйственном ведении, арендуемое

Недвижимое и движимое

Внеоборотные и оборотные активы

Материально-вещественные и нематериальные активы

КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономический капитал

Финансовый капитал

Собственный капитал

Заемный капитал

Основной капитал

Оборотный капитал

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ

Доли участников

Акции участников

Паевые взносы участников

ДОБАВОЧНЫЙ КАПИТАЛ

Суммы дооценки основных средств и объектов капитального строительства

Безвозмездно полученные предприятием ценности

Суммы, полученные сверх номинальной стоимости размещения акций

РЕЗЕРВНЫЙ КАПИТАЛ

Сумма остатков резервного фонда, создаваемого в соответствии с законодательством

Остатки резервных фондов, если их создание за счет прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, предусмотрено учредительными документами

НЕРАСПРЕДЕЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ ОТЧЕТНОГО ГОДА И ПРОШЛЫХ ЛЕТ

**ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА — ДЕНЕЖНАЯ ОЦЕНКА
СРЕДСТВ ТРУДА, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ПРИ
ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ (ВЫПОЛНЕНИИ
РАБОТ, ОКАЗАНИИ УСЛУГ) ЛИБО ДЛЯ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ НУЖД ФИРМЫ В ТЕЧЕНИЕ
ПЕРИОДА, ПРЕВЫШАЮЩЕГО 12 МЕСЯЦЕВ ИЛИ
ОБЫЧНЫЙ ОПЕРАЦИОННЫЙ ЦИКЛ, ПЕРЕНОСЯЩИХ
СВОЮ СТОИМОСТЬ НА СОЗДАННЫЙ ПРОДУКТ
ПО ЧАСТЯМ В ТЕЧЕНИЕ РЯДА ЛЕТ В ВИДЕ
АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ**

Здания

Сооружения

Рабочие и силовые машины и оборудование

Измерительные и регулирующие приборы и
устройства

Вычислительная техника

Транспортные средства

Инструмент

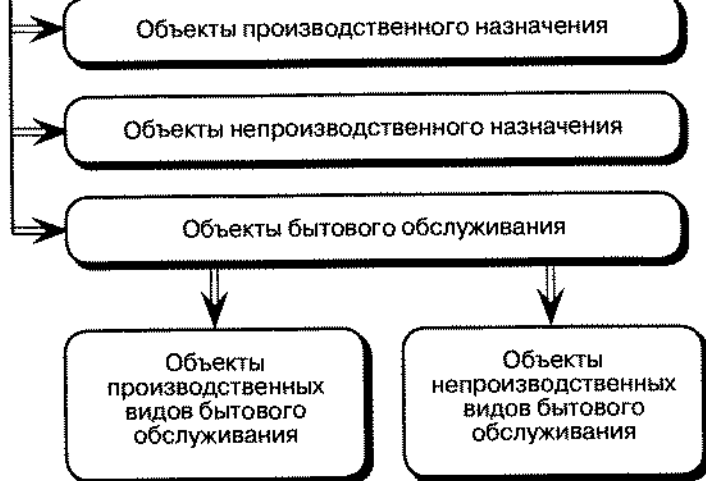
Производственный и хозяйственный инвентарь и
принадлежности

Рабочий, продуктивный и племенной скот

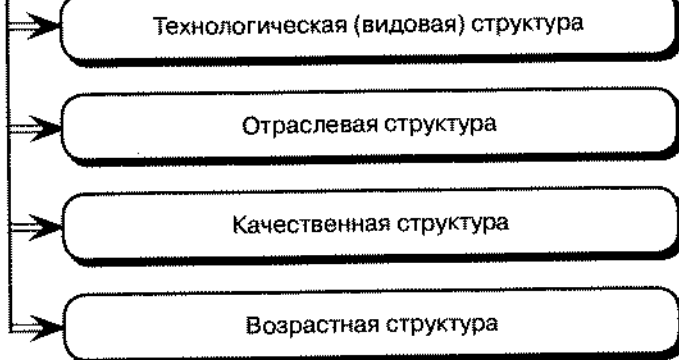
Многолетние насаждения

Прочие основные средства, в том числе
находящиеся в собственности организации
земельные участки, объекты природопользования

ГРУППЫ ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ



СТРУКТУРА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ — ЭТО
СООТНОШЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ
ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ МЕЖДУ СОБОЙ И К ОБЩЕЙ ИХ
СТОИМОСТИ



ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

⇒ **Первоначальная стоимость основных средств** — это сумма первоначальных затрат на изготовление или приобретение каких-то средств труда, транспортировку, монтаж и другие затраты, связанные с их вводом в действие

⇒ **Восстановительная стоимость основных средств** — это стоимость их производства или приобретения в условиях и по ценам данного года

⇒ **Остаточная стоимость основных средств** — это разность между первоначальной или восстановительной стоимостью основных средств и суммой их износа

⇒ **Ликвидационная стоимость основных средств** — это стоимость реализации демонтированной техники

⇒ **Среднегодовая стоимость основных средств**

↓
Ввод и выбытие основных средств приурочивается к середине месяца

↓
Ввод и выбытие основных средств приурочивается к концу анализируемого периода

ЦЕЛИ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Получение полных и точных данных о наличии и структуре основных средств на предприятии

Определение восстановительной стоимости основных средств

Определение степени износа основных средств

Обоснование условий учета издержек производства

МЕТОДЫ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Индексный метод

Метод прямого пересчета

Экспертный метод

**ИЗНОС — ПРОЦЕСС ПОСТЕПЕННОЙ
И ОЖИДАЕМОЙ ПОТЕРИ ЛЮБЫМ
ИСКУССТВЕННО СОЗДАННЫМ ОБЪЕКТОМ
ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ,
СВЯЗАННЫХ С ЕГО ЭКСПЛУАТАЦИЕЙ И/
ИЛИ МОРАЛЬНЫМ СТАРЕНИЕМ**

**МОРАЛЬНЫЙ
ИЗНОС**

**Износ первого
рода** определяется снижением
стоимости данных
основных средств
вследствие со-
кращения обще-
ственно необходи-
мых затрат на их
воспроизводство

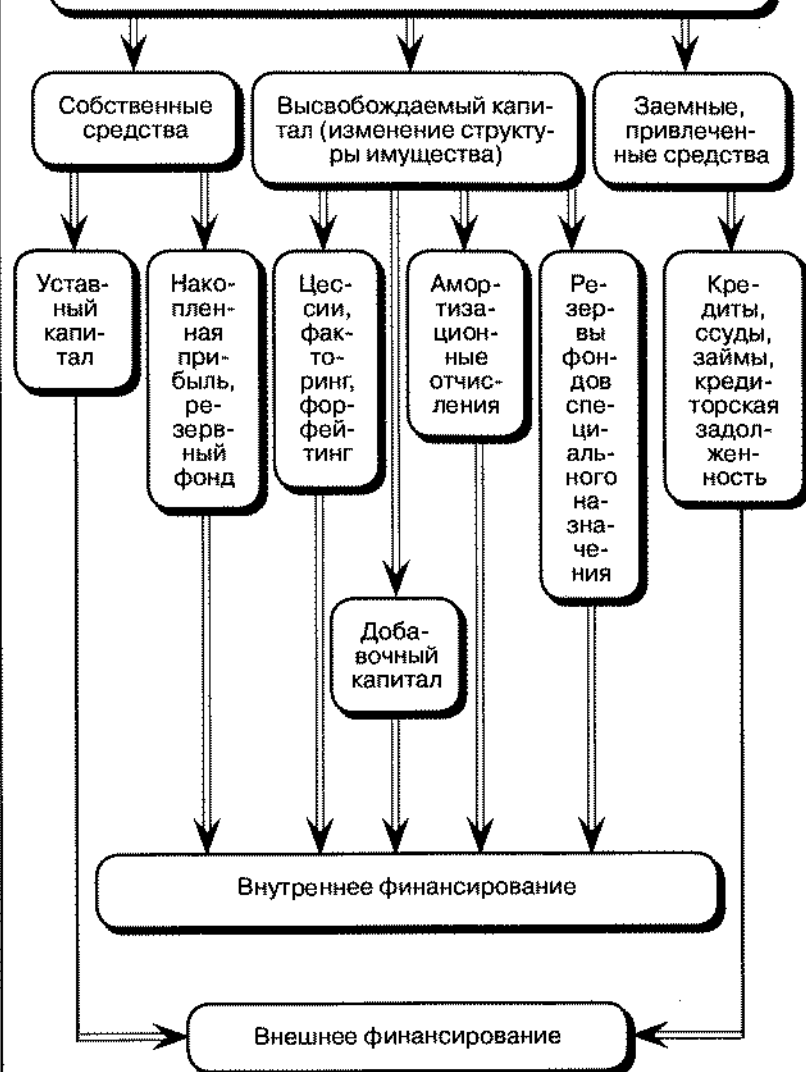
**Износ второго
рода** происходит
вследствие созда-
ния более про-
изводительных
основных средств
подобного рода
и назначения, что
приводит к обесце-
ниванию менее со-
вершенной техники

**ФИЗИЧЕСКИЙ
ИЗНОС**

**Производствен-
ный износ** — из-
нос вследствие
функционирования
средств труда
(деформация)

**Естественный
износ** — износ
вследствие влия-
ния естественных
сил природы (кор-
розия)

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ



АМОРТИЗИРУЕМЫЕ ГРУППЫ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

→ Первая группа — все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно

→ Вторая группа — имущество со сроком полезного использования от 2 лет до 3 лет включительно

→ Третья группа — имущество со сроком полезного использования от 3 лет до 5 лет включительно

→ Четвертая группа — имущество со сроком полезного использования от 5 лет до 7 лет включительно

→ Пятая группа — имущество со сроком полезного использования от 7 лет до 10 лет включительно

→ Шестая группа — имущество со сроком полезного использования от 10 лет до 15 лет включительно

→ Седьмая группа — имущество со сроком полезного использования от 15 лет до 20 лет включительно

→ Восьмая группа — имущество со сроком полезного использования от 20 лет до 25 лет включительно

→ Девятая группа — имущество со сроком полезного использования от 25 лет до 30 лет включительно

→ Десятая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет

**АМОРТИЗАЦИЯ — ОПРЕДЕЛЕННЫЕ
ДЕЙСТВИЯ, СВЯЗАННЫЕ С УЧЕТОМ
ИЗНАШИВАЕМОГО ИМУЩЕСТВА,
ПРИМЕНЯЕМЫЕ В ТЕЧЕНИЕ СРОКА
ПОЛЕЗНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
СООТВЕТСТВУЮЩИХ ОБЪЕКТОВ И
ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ПЕРЕНОС ИХ
СТОИМОСТИ НА ПРОИЗВОДИМУЮ
ПРОДУКЦИЮ (РАБОТЫ, УСЛУГИ)**

В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МОЖЕТ ПРИМЕНЯТЬ СЛЕДУЮЩИЕ МЕТОДЫ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ

Линейный метод

Нелинейный метод

В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ СЛЕДУЮЩИЕ СПОСОБЫ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ

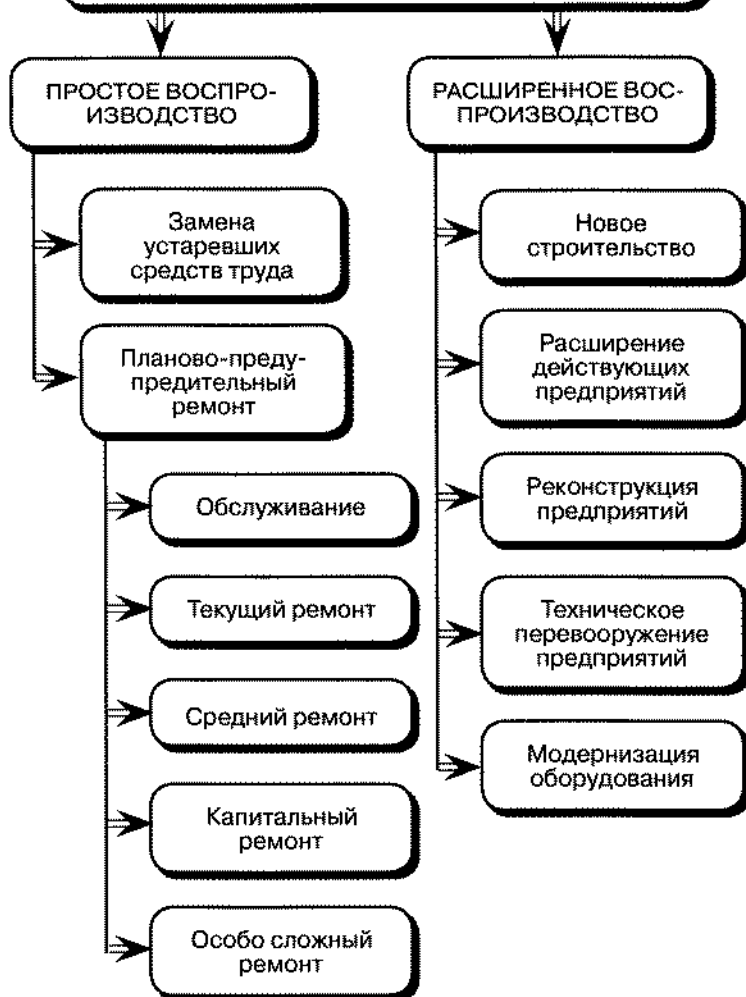
Линейный способ

Способ уменьшаемого остатка

Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования

Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)

**ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ
СРЕДСТВ — ЭТО ПРОЦЕСС ИХ
ВОЗОБНОВЛЕНИЯ**



ПОКАЗАТЕЛИ ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Коэффициент	Формула	Условные обозначения
Обновления ОС	$K_{\text{обн}} = \frac{C_{\text{вв}}}{C_{\text{к}}}$	$C_{\text{вв}}$ — первоначальная стоимость вновь введенных ОС за анализируемый период; $C_{\text{к}}$ — стоимость ОС на конец того же периода
Выбытия ОС	$K_{\text{выб}} = \frac{C_{\text{выб}}}{C_{\text{нач}}}$	$C_{\text{выб}}$ — стоимость выбывших ОС за анализируемый период; $C_{\text{нач}}$ — стоимость ОС на начало того же периода
Прироста ОС	$K_{\text{пр}} = \frac{C_{\text{вв}} - C_{\text{выб}}}{C_{\text{к}}}$	см. выше
Износа ОС	$K_{\text{изн}} = \frac{C_{\text{изн}}}{C_{\text{п}}}$	$C_{\text{изн}}$ — стоимость износа всех ОС или их отдельных видов; $C_{\text{п}}$ — первоначальная стоимость всех ОС или их отдельных видов
Годности ОС	$K_{\text{г}} = \frac{C_{\text{п}} - C_{\text{изн}}}{C_{\text{п}}}$	см. выше

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Коэффициент	Формула	Условные обозначения
Экстенсивного использования оборудования	$K_{\text{экст}} = \frac{T_{\text{обор. ф.}}}{T_{\text{обор. пл.}}}$	$T_{\text{обор. ф.}}$ — фактическое время работы оборудования, ч; $T_{\text{обор. пл.}}$ — время работы оборудования по плану, ч
Интенсивной загрузки оборудования	$K_{\text{инт}} = \frac{П_{\text{ф}}}{П_{\text{в}}}$	$П_{\text{ф}}$ — фактическая производительность; $П_{\text{в}}$ — возможная производительность
Интегрального использования оборудования	$K_{\text{интегр}} = K_{\text{экст}} \times K_{\text{инт}}$	см. выше
Сменности	$K_{\text{см}} = \frac{П_1 + П_2 + П_3}{П_{\text{уст}}}$	$П_1, П_2, П_3$ — общее количество отработанных оборудованием данного вида в течение дня по сменам (первая, вторая, третья) станко-смен; $П_{\text{уст}}$ — количество установленного оборудования

ПОКАЗАТЕЛИ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

Показатели	Формула	Условные обозначения
Энерговооруженность	$K_{эв} = \frac{M_э}{\chi_p}$	$M_э$ — мощность установленных двигателей и аппаратов, кВт; χ_p — среднесписочная численность рабочих на предприятии, чел.
Механовооруженность	$K_{мв} = \frac{C_{рм}}{\chi_p}$	$C_{рм}$ — среднегодовая стоимость рабочих машин и оборудования, тыс. руб.
Фондовооруженность	$K_{фв} = \frac{OC_{ср}}{\chi_p}$	$OC_{ср}$ — среднегодовая стоимость основных средств предприятия, тыс. руб.
Фондооснащенность	$K_{обесп} = \frac{OC_{ср}}{П}$	$П$ — производственная площадь предприятия, га (m^2)

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Коэффициент	Формула	Условные обозначения
Фондоотдача	$K_{фо} = \frac{ОП}{OC_{ср}}$	$ОП$ — объем продукции в денежном выражении; $OC_{ср}$ — среднегодовая стоимость основных средств предприятия, тыс. руб.
Фондоемкость	$K_{фе} = \frac{OC_{ср}}{ОП}$	см. выше
Рентабельность основных средств	$R_{ос} = \frac{Пр}{OC_{ср}}$	$Пр$ — прибыль предприятия до налогообложения, тыс. руб.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

РЕКОМЕНДАЦИИ, НЕ ТРЕБУЮЩИЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

Сокращение количества бездействующего оборудования

Снижение внутрисменных и целодневных простоев оборудования

Повышение коэффициента сменности работы оборудования

Налаживание ритмичности производства

Повышение уровня кооперации и специализации производства

Улучшение работы вспомогательных и обслуживающих служб и цехов

Совершенствование материально-технического снабжения и оперативно-производственного планирования

РЕКОМЕНДАЦИИ, РЕАЛИЗАЦИЯ КОТОРЫХ ТРЕБУЕТ ОПРЕДЕЛЕННЫХ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

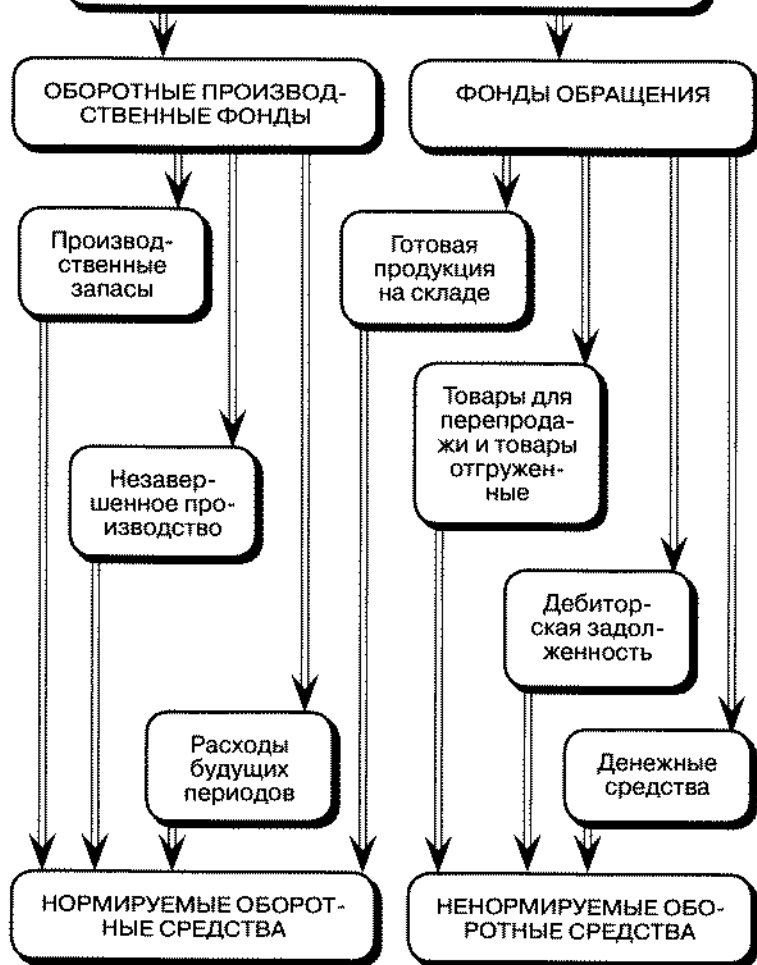
Совершенствование технологических процессов

Повышение уровня компьютеризации и автоматизации основных и вспомогательных производственных процессов

Повышение уровня технического состояния и обслуживания основных средств

Техническое перевооружение отдельных цехов и участков предприятия

**ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА —
СОВОКУПНОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ
И МАТЕРИАЛЬНЫХ СРЕДСТВ,
АВАНСИРОВАННЫХ В СРЕДСТВА
ПРОИЗВОДСТВА, ОДНОКРАТНО
УЧАСТВУЮЩИХ В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ
ПРОЦЕССЕ И ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕНОСЯЩИХ
СВОЮ СТОИМОСТЬ НА ГОТОВЫЙ ПРОДУКТ**



**НОРМАТИВ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ — ЭТО
МИНИМАЛЬНАЯ ПЛАНОВАЯ СУММА ДЕНЕЖНЫХ
СРЕДСТВ, ПОСТОЯННО НЕОБХОДИМАЯ
ПРЕДПРИЯТИЮ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**



Он определяется по формуле

$$W_n = H_{oc} \cdot \frac{M}{T}$$

где H_{oc} — норма оборотных средств (относительная величина, выражаемая в днях, определяет величину запаса оборотных средств); M — стоимость материальных ресурсов за определенный период; T — период (месяц, квартал, год)

ВИДЫ ЗАПАСОВ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ



Производственный запас



Подготовительный запас



Текущий запас



Страховой запас



Максимальный запас



Средний запас



Транспортный запас



Складской запас

МЕТОДЫ НОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

⇒ Метод прямого счета

⇒ Аналитический метод

⇒ Коэффициентный метод

⇒ Экономико-математический метод

⇒ Опытно-лабораторный метод

⇒ Отчетно-статистический метод

НОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСАХ

⇒ 1. Определяется норма оборотных средств в производственных запасах ($H_{пз}$) (транспортный, подготовительный, текущий, страховой запасы)

⇒ 2. Определяются норматив оборотных средств:

$$W_n = H_{пз} \cdot \frac{M}{T}$$

НОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В НЕЗАВЕРШЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

1. Определяется коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве:

$$K_{\text{нз}} = \frac{\sum_{i=1}^n Z_i}{C \cdot T},$$

где Z_i — затраты на i -й период времени нарастающим итогом; C — плановая себестоимость изделия; T — длительность полного производственного цикла изделия, дни

2. Определяется норма оборотных средств в незавершенном производстве:

$$H_{\text{нп}} = \frac{\sum_{i=1}^n T_i \cdot K_i}{n},$$

где $H_{\text{нп}}$ — норма оборотных средств в незавершенном производстве по предприятию; T_i — длительность производственного цикла i -го изделия или в i -м подразделении; K_i — коэффициент нарастания затрат i -го изделия или в i -м подразделении; n — число групп изделий, подразделений

3. Определяется норматив оборотных средств незавершенного производства:

$$W_{\text{нп}} = H_{\text{нп}} \cdot \frac{C}{T},$$

где C — плановая себестоимость продукции; T — число календарных дней в периоде

НОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В НЕЗАВЕРШЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

1. Норматив определяется по формуле

$$W_{\text{рбп}} = \sum P_{\text{н}} + \sum P_{\text{пл}} - \sum P_{\text{с}},$$

где $\sum P_{\text{н}}$ — сумма расходов на начало планового года (берется из баланса); $\sum P_{\text{пл}}$ — планируемая сумма расходов в предстоящем периоде (исчисляется на основе плана научно-технического развития предприятия); $\sum P_{\text{с}}$ — сумма расходов, относимых на себестоимость продукции в планируемом периоде (определяется на основе плановой сметы затрат на производство)

НОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА СКЛАДЕ

1. Определяется норма оборотных средств в готовой продукции на складе ($H_{\text{гп}}$) (подготовительный, текущий, страховой запасы)

2. Определяется норматив оборотных средств:

$$W_{\text{гп}} = H_{\text{гп}} \cdot \frac{C}{T}$$

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОВОКУПНОГО НОРМАТИВА ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ($W_{\text{оос}}$) (МЕТОД ПРЯМОГО СЧЕТА)

$$W_{\text{оос}} = W_{\text{па}} + W_{\text{нп}} + W_{\text{рбп}} + W_{\text{гп}}$$

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ



ПОКАЗАТЕЛИ РАСХОДА МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Показатель	Формула	Условные обозначения
Материалоотдача	$M = \frac{Q}{V_{\text{рес}}}$	$V_{\text{рес}}$ — материальные ресурсы, израсходованные на производство продукции в отчетном периоде; Q — количество годных единиц этой продукции
Удельная материало-емкость	$M = \frac{V_{\text{рес}}}{Q}$	см. выше
Величина расхода нескольких видов ресурсов в стоимостном выражении на единицу продукции	$M = \frac{V_{\text{рес}} \cdot P}{\sum Q \cdot P}$	P — оптовые цены на материальные ресурсы и готовую продукцию

ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Показатель	Формула	Условные обозначения
Коэффициент оборачиваемости	$K_{об} = \frac{РП}{ОБС_{ср}}$	РП — стоимость реализованной продукции за год, тыс. руб.; ОБС _{ср} — средний остаток оборотных средств в отчетном периоде, тыс. руб.
Продолжительность оборота	$\Pi = \frac{T}{K_{об}} = \frac{ОБС_{ср} T}{РП}$	T — продолжительность отчетного периода (год), дней
Коэффициент загрузки	$K_з = \frac{ОБС_{ср}}{РП} = \frac{1}{K_{об}}$	см. выше

ОСНОВНЫЕ ПУТИ СОКРАЩЕНИЯ ДЛИТЕЛЬНОСТИ ОБОРОТА ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

НА ЭТАПЕ ЗАКУПОК ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Оплата предметов труда по факту поставки

Механизация и автоматизация выполнения складских операций

Компьютеризация складского учета

Внедрение экономически обоснованных норм запаса

Приближение поставщиков к потребителям

НА ЭТАПЕ НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Повышение комплексной механизации и автоматизации производственных процессов

Сокращение времени выполнения вспомогательных операций

Уменьшение времени внутрисменных и междусменных перерывов

Сокращение продолжительности естественных процессов

Внедрение достижений НТП

Совершенствование организационных форм производства

НА ЭТАПЕ ОБРАЩЕНИЯ

Уменьшение запасов готовой продукции вследствие улучшения планирования сбыта

Отпуск продукции на условиях предоплаты

Уменьшение дебиторской задолженности

Ускорение расчетов путем применения компьютерных программ «банк-клиент»

Тщательная и своевременная подборка отгруженной продукции по партиям, ассортименту, транзитной норме

**НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ — ЭТО ЧАСТЬ
ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРИНОСЯЩАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ВЫГОДУ НА ПРОТЯЖЕНИИ
ДЛИТЕЛЬНОГО ПЕРИОДА И ИМЕЮЩАЯ
НЕМАТЕРИАЛЬНУЮ ОСНОВУ ПОЛУЧЕНИЯ
ДОХОДОВ**

К НИМ ОТНОСЯТСЯ

**ОБЪЕКТЫ
ПРОМЫШЛЕН-
НОЙ СОБ-
СТВЕННОСТИ**

Изобрете-
ния

Промыш-
ленные
образцы

Полезные
модели

Товар-
ные знаки
и знаки
обслужи-
вания

Фирмен-
ные на име-
нования

**ОБЪЕКТЫ ИН-
ТЕЛЛЕКТУАЛЬ-
НОЙ СОБСТВЕН-
НОСТИ**

Программное
обеспечение

Банк данных

База знаний

**ДРУГИЕ РЕСУР-
СЫ НЕМАТЕРИ-
АЛЬНОГО ПРО-
ИСХОЖДЕНИЯ**

Ноу-хау

Рационали-
заторские
предложения

Наименова-
ние места
происхожде-
ния товара

«Гуд-вилл»

**НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ — ЭТО ПРАВА
НА ПОЛЬЗОВАНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ
РЕСУРСАМИ**

Патент

Выдается на объекты промышленной собственности (изобретения, промышленные образцы и некоторые другие)

Государственная регистрация

Осуществляется регистрация полезных моделей и товарных знаков, наименования места происхождения товара

Авторское право

Устанавливается на объекты интеллектуальной собственности

Коммерческая тайна предприятия

Включает данные о ноу-хау, рационализаторских предложениях, «гуд-вилл»

**ЛИЦЕНЗИЯ — РАЗРЕШЕНИЕ ЛИЦЕНЗИАРА
НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИНАДЛЕЖАЩИХ ЕМУ
ПРАВ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ,
ВЫДАВАЕМОЕ ДРУГОМУ ЛИЦУ (ЛИЦЕНЗИАТУ)
НА ОПРЕДЕЛЕННЫХ УСЛОВИЯХ (СРОК, ОБЪЕМЫ,
ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ)**

ВИДЫ РАСЧЕТОВ ЗА ЛИЦЕНЗИЮ

Периодические процентные отчисления («роялти») от стоимости производимой и продаваемой лицензионной продукции

Одноразовые вознаграждения — выплаты твердо установленных паушальных сумм

В виде взаимного обмена лицензиями

ТЕМА 4

**ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ — ЭТО ВСЕ Личный состав работающих по найму, постоянных и временных, квалифицированных и неквалифицированных работников

КАДРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ — ЭТО ОСНОВНОЙ (штатный, постоянный) квалифицированный состав работников предприятия

По характеру трудовой деятельности кадры предприятия подразделяются по профессиям, специальностям и уровню квалификации

Профессия — это особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков

Специальность — это вид деятельности в пределах профессии, которая имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков

Уровень квалификации — это степень овладения работниками той или иной профессией (специальностью), которая отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ СОСТАВ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

- Профессиональная структура работников
- Квалификационная структура работников
- Содержание квалификации

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

- Совершенствование структуры производства
- Совершенствование системы экономического стимулирования работников
- Развитие системы подготовки и переподготовки кадров
- Улучшение условий труда и быта работников
- Автоматизация и механизация труда
- Внедрение прогрессивных технологий

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕРСОНАЛА

⇒ **Списочная численность** — это показатель численности работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников

⇒ **Явочная численность** — это расчетное количество работников списочного состава, которые должны явиться на работу для выполнения производственного задания

⇒ **Среднесписочная численность за месяц** — это отношение суммы списочного состава работников за каждый календарный день месяца (включая выходные и праздники) к числу календарных дней месяца

⇒ **Среднесписочная численность за год** — это отношение суммы среднесписочной численности работников за все месяцы года к числу месяцев в году (12)

КАЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕРСОНАЛА

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Слож-
ность
труда

Квали-
фикация
работника

Условия
труда

Трудовой
стаж

ЛИЧНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Дисци-
плиниро-
ванность

Добросо-
вестность

Опера-
тивность

Творче-
ская ак-
тивность

ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Привлека-
тельность
труда

Техническое
оснащение
труда

Рациональ-
ная органи-
зация труда

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Коллекти-
визм

Социальная
активность

Общекультур-
ное и нрав-
ственное раз-
витие

СТРУКТУРНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕРСОНАЛА

Коэффициент численности основных рабочих:

$$K_{op} = 1 - \frac{P_{вр}}{P},$$

где $P_{вр}$ — среднесписочная численность вспомогательных рабочих на предприятии, чел.;
 P — среднесписочная численность всех рабочих на предприятии, чел.

Удельный вес каждой категории работников в общей среднесписочной численности персонала предприятия:

$$d_{pi} = \frac{P_i}{P} \cdot 100,$$

где P_i — среднесписочная численность работников i -й категории, чел.

КАТЕГОРИИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

НЕПРОМЫШЛЕННЫЙ ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Работники
торговли
и общепита

Работники
ЖКХ

Работники
медицинских
учреждений

Работники учреждений
дошкольного воспитания и культуры

ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рабочие

Служащие

Основные
рабочие

Вспомогательные
рабочие

Руководители

Специалисты

Собственно
служащие

КАТЕГОРИИ РАБОТНИКОВ ПО СРОКУ ДОГОВОРА НАЙМА

Постоянные работники

Временные работники (до двух месяцев)

Сезонные работники (до шести месяцев)

ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Показатель	Формула	Условные обозначения
Коэффициент использования рабочей силы за год	$K_{\text{исп}} = \frac{\sum \Sigma T_{\text{ф}}}{\sum \Sigma T}$	$\Sigma T_{\text{ф}}$ — сумма фактических затрат труда; ΣT — сумма запаса труда
Коэффициент сезонности	$K_{\text{сез}} = \frac{T_{\text{max(min)}}}{T_{\text{ср}}}$	$T_{\text{max(min)}}$ — наибольшие (наименьшие) затраты труда за месяц, чел.-ч; $T_{\text{ср}}$ — среднегодовые затраты труда, чел.-ч.
Размах сезонности	$K_{\text{сез}} = \frac{T_{\text{max(min)}}}{T_{\text{ср}}}$	см. выше
Коэффициент равномерности использования рабочей силы по месяцам	$K_{\text{равн}} = \frac{T_{1-12}}{T_{\text{среднемес}}} = \frac{T_{1-12}}{T_{\text{max}}} = \frac{T_{1-12}}{T_{\text{min}}}$	T_{1-12} — выработка по месяцам; $T_{\text{среднемес}}$ — среднемесячная выработка

ПОКАЗАТЕЛИ СОСТОЯНИЯ КАДРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Коэффициент	Формула	Условные обозначения
Выбытия кадров	$K_{\text{выб}} = \frac{P_{\text{ув}}}{P}$	$P_{\text{ув}}$ — количество работников, уволенных по всем причинам за данный период, чел.; P — среднесписочная численность работников за тот же период, чел.
Приема кадров	$K_{\text{пр}} = \frac{P_{\text{пр}}}{P}$	$P_{\text{пр}}$ — количество работников, принятых на работу за данный период, чел.
Текущести кадров	$K_{\text{тек}} = \frac{P'_{\text{ув}}}{P}$	$P'_{\text{ув}}$ — количество работников, уволившихся по собственному желанию и из-за нарушений трудовой дисциплины за отчетный период, чел.
Стабильности кадров	$K_{\text{ст}} = 1 + K_{\text{пр}} - K_{\text{выб}}$	см. выше

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА — ЭТО КОЛИЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ, ПРОИЗВЕДЕННОЙ В ЕДИНИЦУ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ, ИЛИ ЗАТРАТЫ ТРУДА НА ЕДИНИЦУ ПРОИЗВЕДЕННОЙ ПРОДУКЦИИ (ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ)

Выработка продукции на 1 работника:

$$B = \frac{q}{P},$$

где q — объем произведенной продукции, ед.;
 P — среднесписочная численность работающих, чел.

Трудоемкость производства продукции:

$$t = \frac{T}{q},$$

где T — время, затраченное на производство всей продукции, нормо-часы

МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

- Стоимостной метод
- Трудовой метод
- Натуральный метод

ВИДЫ ТРУДОЕМКОСТИ

- Технологическая трудоемкость
- Трудоемкость обслуживания производства
- Производственная трудоемкость
- Трудоемкость управления производством
- Полная трудоемкость

ФАКТОРЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА



**НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА — ЭТО ОПРЕДЕЛЕНИЕ
МАКСИМАЛЬНО ДОПУСТИМОГО КОЛИЧЕСТВА
ВРЕМЕНИ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ КОНКРЕТНОЙ
РАБОТЫ В УСЛОВИЯХ ДАННОГО ПРОИЗВОДСТВА
(ИЛИ МИНИМАЛЬНО ДОПУСТИМОГО КОЛИЧЕСТВА
ПРОДУКЦИИ, ИЗГОТОВЛЯЕМОЙ В ЕДИНИЦУ
ВРЕМЕНИ)**

МЕТОДЫ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА

Опытно-статистический метод

Аналитически-расчетный метод

Аналитически-исследовательский метод

Хронометраж

Фотография
рабочего дня

Выборочное
изучение по-
терь рабочего
времени

**НОРМЫ ВРЕМЕНИ — ЭТО ЗАТРАТЫ ВРЕМЕНИ
НА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ ИЛИ РАБОТЫ,
ПРОИЗВОДИМЫЕ ОДНИМ РАБОЧИМ
(ГРУППОЙ РАБОТНИКОВ) СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ
КВАЛИФИКАЦИИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕННЫХ
ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**



СОСТАВ НОРМЫ ВРЕМЕНИ

Основное время

Вспомогательное время

Время обслуживания рабочего места

Подготовительно-заключительное время

Время на отдых и личные надобности

Время неустраняемых перерывов,
предусмотренных технологией и организацией
производственного процесса

**ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА — ЭТО ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ
ЗА ТРУД В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КВАЛИФИКАЦИИ
РАБОТНИКА, СЛОЖНОСТИ, КОЛИЧЕСТВА,
КАЧЕСТВА И УСЛОВИЙ ВЫПОЛНЯЕМОЙ РАБОТЫ,
А ТАКЖЕ ВЫПЛАТЫ КОМПЕНСАЦИОННОГО И
СТИМУЛИРУЮЩЕГО ХАРАКТЕРА**



ФУНКЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Воспроизводственная функция

Стимулирующая функция

Учетная функция

Социальная функция

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

- Формы материального вознаграждения должны быть конкурентоспособны относительно форм вознаграждения других организаций
- Должен учитываться размер минимальной оплаты труда, установленный государством
- Должна обеспечиваться социальная защищенность работников
- Оплата должна осуществляться по конечным результатам производства и в зависимости от количества и качества затраченного труда
- Дифференциация заработной платы должна осуществляться в зависимости от квалификации работника
- Должно осуществляться систематическое повышение реальной заработной платы
- Должно наблюдаться превышение темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы
- Оплата труда должна быть регулярной, а применяемая система оплаты труда — простой и понятной для работников

СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Тарифная система оплаты труда

Бестарифная система оплаты труда

ЭЛЕМЕНТЫ ТАРИФНОЙ СИСТЕМЫ

Тарифные сетки

Тарифные коэффициенты

Тарифные ставки

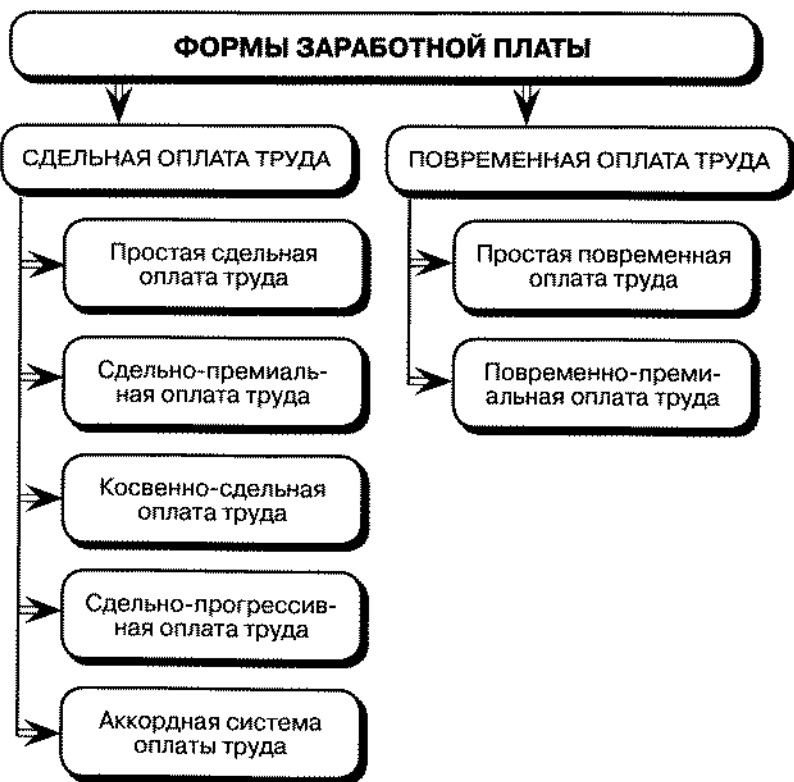
Тарифно-квалификационные справочники

Районные коэффициенты к заработной плате

Доплаты к тарифным ставкам и надбавки

Минимальная оплата труда, установленная
законодательно

Схемы должностных окладов



УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ СДЕЛЬНОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА

Наличие количественных показателей работы,
зависящих от работника (бригады)

Возможность у рабочих увеличить выработку или
объем выполняемых работ

Необходимость стимулировать рабочих
к дальнейшему увеличению выработки

Возможность точного учета объема выполненных
работ

Применение технически обоснованных норм
труда

**УСЛОВИЯ, ПРИ КОТОРЫХ НЕ ПРИМЕНЯЮТ
СДЕЛЬНУЮ ОПЛАТУ ТРУДА**

⇒ Ухудшение качества продукции

⇒ Нарушение технологических режимов

⇒ Ухудшение обслуживания оборудования

⇒ Нарушение требований техники безопасности и
рост травматизма

⇒ Перерасход сырья и материалов

УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ПОВРЕМЕННОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА

Если рабочий не может оказывать
непосредственное влияние на увеличение
выпуска продукции

Если отсутствуют количественные показатели
выработки

При условии правильного применения норм
труда

Если функции рабочего сводятся к наблюдению
за ходом технологического процесса

НЕДОСТАТКИ ПОВРЕМЕННОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА

Для работника: не предусматривается реальной
возможности повышения индивидуального
заработка

Для предприятия: не стимулирует повышения
индивидуальных усилий работника

**БЕСТАРИФНЫЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА
— ЭТО РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ ВИД ОПЛАТЫ
ТРУДА, ПРИ КОТОРОМ ЗАРАБОТОК РАБОТНИКА
(ГРУППЫ РАБОТНИКОВ) СТАВИТСЯ В ПОЛНУЮ
ЗАВИСИМОСТЬ ОТ КОНЕЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
РАБОТЫ ВСЕГО КОЛЛЕКТИВА, К КОТОРОМУ
ПРИНАДЛЕЖИТ РАБОТНИК**

**ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ БЕСТАРИФНОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ
ТРУДА**

Тесная зависимость уровня оплаты труда
работников от фонда заработной платы,
начисляемой по коллективным результатам
работы

Присвоение каждому работнику постоянных
коэффициентов, характеризующих его
квалификационный уровень и определяющих
его вклад в общие результаты труда — базовый
коэффициент трудового участия (КТУ)

Присвоение каждому работнику текущего КТУ,
дополняющего оценку его квалификационного
уровня

ФОРМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

Структурная безработица

Фрикционная безработица

Сезонная безработица

Циклическая безработица

Частичная (скрытая) безработица

Застойная безработица

Технологическая безработица

Молодежная безработица

**ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ОРГАНОВ К РУКОВОДСТВУ ПРЕДПРИЯТИЯ
В ЦЕЛЯХ МИНИМИЗАЦИИ ПОТЕРЬ ОТ
БЕЗРАБОТИЦЫ**

→ Работодатели должны не менее чем за 3 месяца представлять в органы государственной службы занятости населения и профсоюзные органы информацию о возможных массовых увольнениях работников

→ Не позднее чем за 2 месяца работодатели обязаны сообщать в органы службы занятости сведения о предстоящем высвобождении конкретного работника

→ Работодателям вменяется в обязанность при заключении коллективных договоров предусматривать:

→ Мероприятия, направленные на сокращение рабочего времени без сокращения численности работников

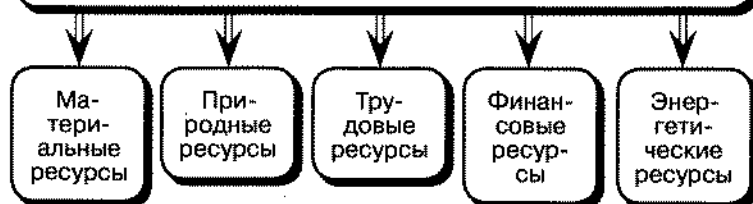
→ Льготы и компенсации высвобожденным работникам

→ Гарантии по оказанию содействия в трудоустройстве отдельных категорий высвобождаемых работников

ТЕМА 5

**ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**ВИДЫ РЕСУРСОВ ИНДУСТРИАЛЬНОГО
ОБЩЕСТВА**



**ВИДЫ РЕСУРСОВ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО
ОБЩЕСТВА**



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ – ЭТО ОТДЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ И ОТДЕЛЬНЫЕ МАССИВЫ ДОКУМЕНТОВ, ДОКУМЕНТЫ И МАССИВЫ ДОКУМЕНТОВ В ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ – ЭТО ЗНАНИЯ, ПОДГОТОВЛЕННЫЕ ЛЮДЬМИ ДЛЯ СОЦИАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ОБЩЕСТВЕ И ЗАФИКСИРОВАННЫЕ НА МАТЕРИАЛЬНОМ НОСИТЕЛЕ



**ОТЛИЧИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА
ОТ КЛАССИЧЕСКИХ ВИДОВ РЕСУРСОВ**

- Обладает универсальной делимостью
- Обладает воспроизводимостью
- Не ограничен рамками национальной территории
- Не исчезает при потреблении
- Существует независимо от пространства
- Резко обесценивается во времени
- Подвержен только моральному износу
- Продажа информации — это не совсем обычный акт купли-продажи, поскольку не происходит привычного отчуждения блага
- Продажа информации действует односторонне
- Структура издержек при производстве наукоемких благ отличается от структуры издержек при производстве обычных благ

СПОСОБЫ ПОДСЧЕТА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ТОВАРА

→ Покупатель и продавец договариваются между собой, исходя из своих субъективных представлений и рыночной конъюнктуры

→ Независимая экспертная оценка

→ Расчетно-аналитический способ (методика Роспатента)

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИИ

→ Репрезентативность

→ Содержательность

→ Достаточность

→ Доступность

→ Актуальность

→ Своевременность

→ Точность

→ Достоверность

→ Устойчивость

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ – ЭТО
СОВОКУПНОСТЬ СВЕДЕНИЙ, ОТРАЖАЮЩИХ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ И
СЛУЖАЩИХ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭТИМИ ПРОЦЕССАМИ
И КОЛЛЕКТИВАМИ ЛЮДЕЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
И НЕПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ**

ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

ПО ФУНКЦИОНАЛЬНОМУ ПРИЗНАКУ

Плановая

Учетная

Нормативная

ПО ПРИЗНАКУ СТАБИЛЬНОСТИ

Постоянная

Условно-постоянная

Переменная

ПО СТАДИИ ОБРАЗОВАНИЯ

Первичная

Вторичная

ПО ФОРМЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Алфавитная

Цифровая

Символьная

ПО ПРИЗНАКУ ОБЪЕКТИВНОСТИ

Объективная

Ложная

ПО ПРИЗНАКУ НАСЫЩЕННОСТИ

Достаточная

Недостаточная

Избыточная

ПО ОТНОШЕНИЮ К ОБЪЕКТУ УПРАВЛЕНИЯ

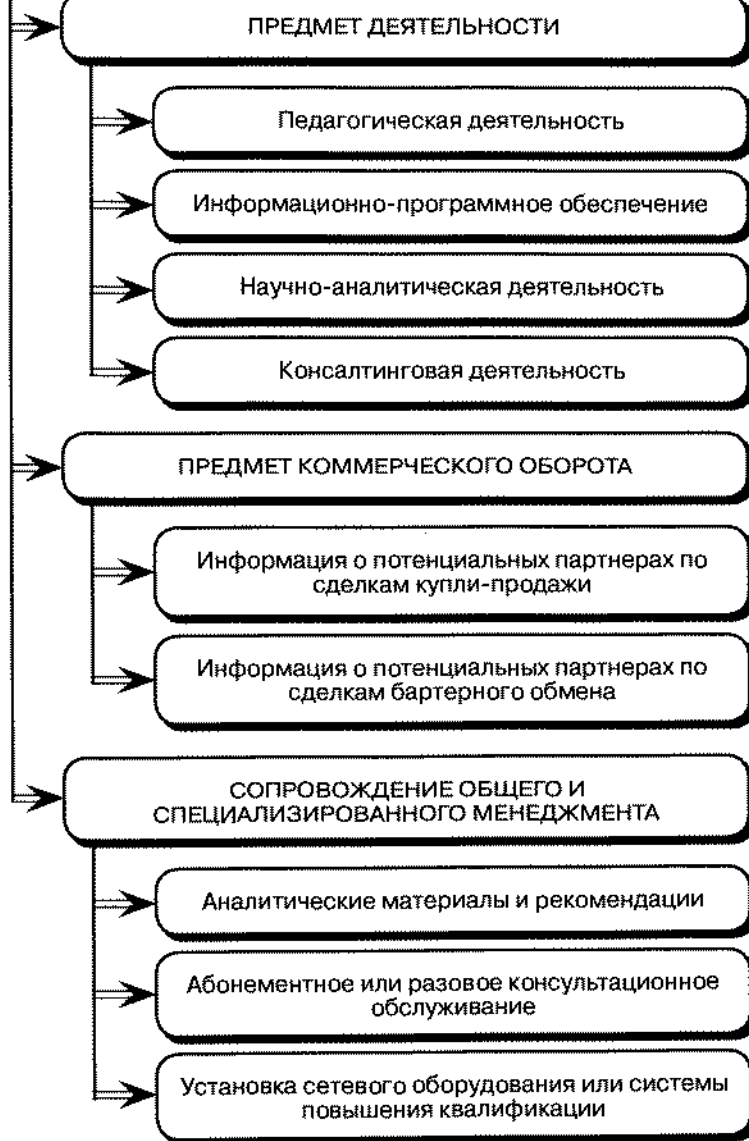
Внутренняя

Внешняя

ХАРАКТЕРИСТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В РАЗЛИЧНЫЕ ВРЕМЕННЫЕ ПЕРИОДЫ

	Новые возможности использования	Целевая ориентация владения	Роль в производственном процессе	Преобладающие подходы к управлению
Современное состояние	Объект коммерческих сделок; снижение уровня достоверности открытой информации	Извлечение доходов; формирование общественных ориентиров	Самостоятельный сектор экономики, частично не имеющий открытых правил регулирования; то же, что и прежде	Избирательность и цензура; новые технологии управления общественными процессами; нарушение преемственности статистической базы отчетности
Состояние до 1990-х гг.	Избирательное представление по целевому выбору; негарантированный уровень достоверности	Обеспечение контроля за социально-экономическими процессами со стороны отдельных групп	База мониторинга социально-экономических процессов	Избирательность и цензура

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ МОГУТ ПРИНОСИТЬ ДОХОД КАК



КОМПОНЕНТЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

- ⇒ Информационная база
- ⇒ Классификаторы информации и кодификаторы номенклатур
- ⇒ Унифицированные системы документации
- ⇒ Алгоритмические описания состава и структурного формирования
- ⇒ Системы экономических показателей, информационных моделей отдельных задач и информационных связей между задачами
- ⇒ Инструктивная и технологическая документация по ведению информационных массивов

ЭЛЕМЕНТЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Общие сведения о предприятии

Учетная политика предприятия

Характеристика имущественного положения
предприятия

Оценка и анализ инвестиционной деятельности

Характеристика оборотных средств и затрат

Характеристика источников средств

Оценка ликвидности и платежеспособности

Оценка финансовой устойчивости

Оценка эффективности и рентабельности
финансово-хозяйственной деятельности

Оценка положения организации на рынке ценных
бумаг

Общий результат оценки экономического и
финансового положения предприятия

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ



ТЕМА 6

**ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**ПОД «ЗЕМЛЕЙ» ПОНИМАЕТСЯ ВЕРХНИЙ,
ПЛОДОРодНЫЙ СЛОЙ ПОЧВЫ,
ОБУСЛАВЛИВАЮЩИЙ ПРОИЗРАСТАНИЕ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР**



ОСОБЕННОСТИ ЗЕМЛИ КАК СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА

- Земля является даром природы
- Земля незаменима
- Земля территориально ограничена и невоспроизводима
- Земля характеризуется постоянством месторасположения
- Земля не изнашивается при правильном ее использовании и бережном отношении к ней
- Земельные участки неоднородны по качеству
- Важнейшим свойством земли является почвенное плодородие

ПЛОДОРОДИЕ ПОЧВЫ

```
graph TD; A[ПЛОДОРОДИЕ ПОЧВЫ] --> B[Естественное плодородие  
обусловлено определенными физическими, механическими, биологическими и другими свойствами почвы]; A --> C[Искусственное плодородие  
формируется деятельностью человека]; B --> D[Экономическое плодородие — такое плодородие, которое может быть использовано сельскохозяйственными растениями при данном уровне развития производительных сил общества]; C --> D;
```

Естественное плодородие
обусловлено определенными физическими, механическими, биологическими и другими свойствами почвы

Искусственное плодородие
формируется деятельностью человека

Экономическое плодородие — такое плодородие, которое может быть использовано сельскохозяйственными растениями при данном уровне развития производительных сил общества

**ПОД СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ УГОДЬЯМИ
ПОНИМАЕТСЯ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК,
ИСПОЛЗУЕМЫЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КАК
ГЛАВНОЕ СРЕДСТВО ПРОИЗВОДСТВА**

ПАШНЯ

ЗАЛЕЖЬ

МНОГОЛЕТНИЕ НАСАЖДЕНИЯ (БЕЗ ЛЕСНОЙ
ПЛОЩАДИ)

СЕНОКОСЫ

Заливные

Суходольные

Заболоченные

Равномерно заросшие кустарником или дере-
вьями на 10–70% площади участка

ПАСТБИЩА (БЕЗ ОЛЕНЬИХ)

Суходольные

Заболоченные

Заросшие

Чистые

Покрытые кочками

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ КАДАСТР

- ⇒ Сведения и документы о правовом режиме земель
- ⇒ Сведения о распределении по собственникам земли
- ⇒ Сведения о распределении по категориям земель
- ⇒ Сведения о качественной характеристике и ценности земельных угодий

МОНИТОРИНГ ЗЕМЕЛЬ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ СИСТЕМУ НАБЛЮДЕНИЙ ЗА СОСТОЯНИЕМ ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДА В ЦЕЛЯХ СВОЕВРЕМЕННОГО ВЫЯВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ, ИХ ОЦЕНКИ, ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И УСТРАНЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ НЕГАТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ В ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИИ

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ МОНИТОРИНГА ЗЕМЕЛЬ

- ⇒ Формирование нормативно-правовой, научно-методической и информационной базы мониторинга земель
- ⇒ Ландшафтно-экологическое районирование территории России с выделением ареалов основных негативных процессов по видам и степени их воздействия на состояние земель
- ⇒ Совершенствование существующих и внедрение новых методов технических средств и технологий мониторинга земель
- ⇒ Формирование организационных структур мониторинга земель

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

⇒ Урожайность сельскохозяйственных культур, ц/га

⇒ Стоимость валовой продукции, валового и чистого дохода, прибыли в расчете на 1 га, руб.

⇒ Окупаемость затрат:

$$O_3 = \frac{C_{вп}}{З_м},$$

где $C_{вп}$ — стоимость валовой продукции на 1 га земли; $З_м$ — материальные затраты на 1 га земли

⇒ Дифференциальный доход:

$$Д_д = \frac{C_{вп} \cdot (O_3 - 1,4)}{O_3},$$

где 1,4 — коэффициент, учитывающий нормативный размер прибавочного продукта

⇒ Рентабельность производства продукции, %:

$$R_{пр} = \frac{ЧД}{ПЗ} \cdot 100,$$

где ЧД — чистый доход; ПЗ — производственные затраты

ТЕМА 7

**ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ
И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ
СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ.
ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА**

**ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ
— ЭТО СОВОКУПНОСТЬ ОТРАСЛЕЙ
И ПРОИЗВОДСТВ, ОБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЕ,
А ТАКЖЕ ФОРМЫ ИХ ВЗАИМОСВЯЗИ**

→ РАБОЧЕЕ МЕСТО

→ УЧАСТОК

→ ЦЕХ (ОТРАСЛЬ)

→ ПРЕДПРИЯТИЕ

ВИДЫ ЦЕХОВ И ПРОИЗВОДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

→ Цехи основного производства

→ Вспомогательные цехи

→ Обслуживающие цехи

→ Подразделения сервисного обслуживания

→ Подразделения социальной инфраструктуры

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРУКТУРА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ПРЕДПРИЯТИЕ

ЦЕХИ (ОТРАСЛИ)

Основные

Заготовительные

Обрабатывающие

Сборочные

Вспомогательные

Инстру-
мен-
тальные

Тар-
ные

Ремонт-
но-меха-
нические

Электро-
ремонт-
ные

Энер-
гети-
ческие

ОБСЛУЖИВАЮЩИЕ ЦЕХИ

Транспортный

Складской

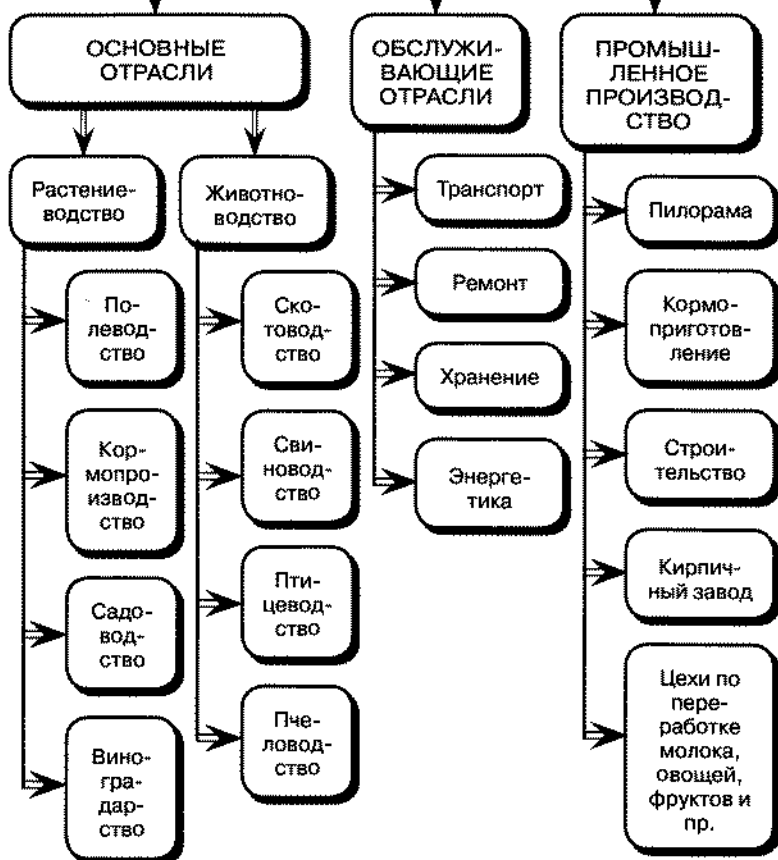
ПОДСОБНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Производство товаров из
отходов производства

Подсобное
сельское хозяйство

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРУКТУРА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ПРЕДПРИЯТИЕ



ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ПРЕДПРИЯТИЕ

ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Отделение № 1

ТПБ

МТФ-1

Пчелоферма

Отделение № 2

ТПБ

МТФ-2

МТФ-3

Отделение № 2

ТПБ

СТФ-1

СТФ-2

ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ, ОБСЛУЖИВАЮЩИЕ ОСНОВНОЕ ПРОИЗВОДСТВО, ВКЛЮЧАЯ ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Автогараж

Ремонтная мастерская

Машинный двор

Нефтебаза

Склад запчастей

Электрохозяйство

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СЛУЖБЫ

Зоо-
техниче-
ская

Вете-
ринар-
ная

Инженер-
но-техниче-
ская

Эко-
номиче-
ская

Служба
бухгалтер-
ского учета

ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ, ОБСЛУЖИВАЮЩИЕ КУЛЬТУРНО- БЫТОВЫЕ НУЖДЫ ХОЗЯЙСТВА

Продоволь-
ственный склад

Торговый
ларек

Дом
культуры

Детский
сад

**ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
ПРЕДПРИЯТИЯ**

ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

РЕМОНТНОЕ ХОЗЯЙСТВО

СЛУЖБА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ

ТРАНСПОРТНОЕ ХОЗЯЙСТВО

СИСТЕМА СБЫТА ПРОДУКЦИИ

**КОНЦЕНТРАЦИЯ — ЭТО СОСРЕДОТОЧЕНИЕ
ПРОИЗВОДСТВА НА КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ,
ВКЛЮЧАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ
РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ**

ФОРМЫ КОНЦЕНТРАЦИИ

Укрупнение предприятий (централизация)

Специализация

Кооперирование

Интенсификация

КОНЦЕНТРАЦИЯ



МОНОПОЛИЗАЦИЯ

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТАТИСТИКИ КОНЦЕНТРАЦИИ
РЫНКА

Индекс Герфиндаля–Гиршмана (HHI):

$$HHI = \sum_{i=1}^n X_i^2,$$

где n — число хозяйствующих субъектов, действующих на рынке (в отрасли); X_i — доля i -го хозяйствующего субъекта (%) в объеме реализованной продукции на рынке (в отрасли)

$$0 \leq HHI \leq 10\,000,$$

0 — полная децентрация

10 000 — абсолютная монополия

$HHI < 1000$ — нормальная концентрация

$1000 < HHI < 2000$ — средняя степень концентрации

$HHI \leq 2000$ — высокая степень концентрации

**СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ – ЭТО ПРОЦЕСС
СОСРЕДОТОЧЕНИЯ ВЫПУСКА ОПРЕДЕЛЕННЫХ
ВИДОВ ПРОДУКЦИИ В ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЯХ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА, НА ОТДЕЛЬНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЯХ И ИХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ**

ФОРМЫ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Предметная (отраслевая) специализация

Подетальная специализация

Технологическая специализация

Специализация вспомогательных производств

Территориальная (зональная) специализация

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПО ПРИЗНАКУ МАСШТАБНОСТИ

Внутриотраслевая

Отраслевая

Межотраслевая

Региональная (зональная)

Международная

ПОКАЗАТЕЛИ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Коэффициент охвата производства — доля продукции специализированной отрасли в общем выпуске продукции данного вида

Коэффициент подетальной специализации — доля продукции подетально-специализированных предприятий в общем выпуске продукции отрасли

Широта номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции

ПОКАЗАТЕЛИ ГЛУБИНЫ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Коэффициент специализации:

$$K_{\text{сп}} = \frac{100}{\sum [Уд_n \cdot (2n - 1)]},$$

где $Уд_n$ — удельный вес n -го вида товарной продукции в общем ее объеме; n — порядковый номер отдельных видов продукции по их удельному весу в ранжированном ряду

**КООПЕРИРОВАНИЕ — ЭТО ДЛИТЕЛЬНЫЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ МЕЖДУ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ВЫПУСКАЮЩИМИ СЛОЖНУЮ
ПРОДУКЦИЮ**

ФОРМЫ КООПЕРИРОВАНИЯ

Предметное кооперирование

Подетальное кооперирование

Технологическое кооперирование

Интеграция (комбинирование)

**ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ
КООПЕРИРОВАНИЯ**

Удельный вес комплектующих изделий и
полуфабрикатов, получаемых по кооперированию, в
себестоимости выпускаемой предприятием продукции

Удельный вес полуфабрикатов, изготавливаемых
предприятием на сторону, в общем их выпуске и в
выпуске всей продукции

Количество предприятий, кооперирующихся с данным
предприятием

Радиус кооперирования

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ РАЗВИТИЯ
СПЕЦИАЛИЗАЦИИ И КООПЕРИРОВАНИЯ МОЖНО
ОПРЕДЕЛИТЬ ПО ФОРМУЛЕ**

$$\mathcal{E} = [(C_1 - C_2) - (Z_{\text{тр}2} - Z_{\text{тр}1})] \cdot V_2 - E_n \cdot \Delta K + \Delta \Pi,$$

где C_1 и C_2 — себестоимость единицы продукции до и после специализации; $Z_{\text{тр}1}$ и $Z_{\text{тр}2}$ — транспортные расходы на единицу продукции до и после специализации; V_2 — объем выпуска продукции после специализации; E_n — нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений; ΔK — дополнительные капитальные вложения, необходимые для осуществления специализации производства; $\Delta \Pi$ — дополнительная прибыль, полученная за счет улучшения качества продукции вследствие специализации

**КОМБИНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА — ЭТО
ПРОЦЕСС ВЫПУСКА РАЗНОРОДНОЙ ПРОДУКЦИИ
НА ПРЕДПРИЯТИИ ЗА СЧЕТ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ
ВЫПОЛНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СТАДИЙ
ОБРАБОТКИ СЫРЬЯ, А ТАКЖЕ КОМПЛЕКСНОГО
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЫРЬЯ И ОТХОДОВ ПРОИЗВОДСТВА**

ПРИЗНАКИ КОМБИНИРОВАНИЯ

Объединение разнородных производств

Пропорциональность между ними

Технико-экономическое единство между этими производствами

Производственное единство

Единое энергетическое хозяйство и общие вспомогательные и обслуживающие производства

ФОРМЫ КОМБИНИРОВАНИЯ

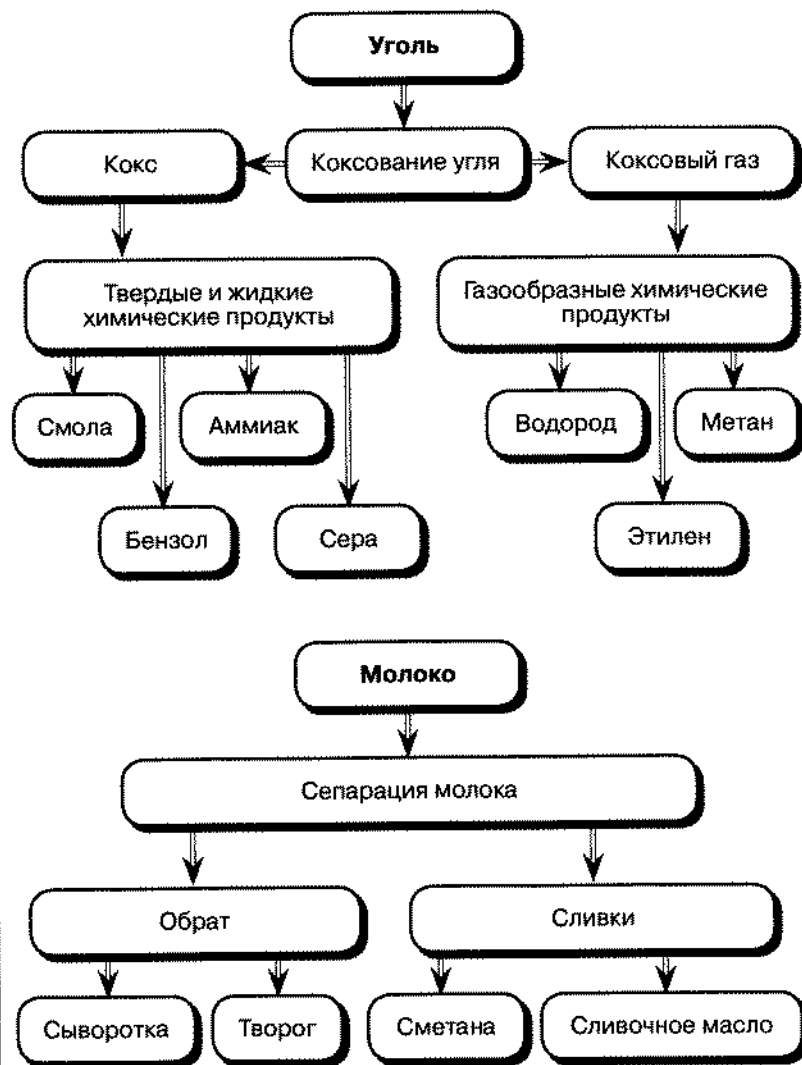
ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНАЯ ПЕРЕРАБОТКА СЫРЬЯ ВПЛОТЬ
ДО ПОЛУЧЕНИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОТХОДОВ ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ
ВЫРАБОТКИ ДРУГИХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ

КОМПЛЕКСНАЯ ПЕРЕРАБОТКА СЫРЬЯ, Т. Е.
ВЫРАБОТКА ИЗ ОДНОГО ВИДА СЫРЬЯ РАЗЛИЧНЫХ
ВИДОВ ПРОДУКЦИИ

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ (СОЧЕТАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ
НЕ СВЯЗАННЫХ ДРУГ С ДРУГОМ ПРОИЗВОДСТВ)

ПРИМЕР КОМПЛЕКСНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ СЫРЬЯ



ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ КОМБИНИРОВАНИЯ

Доля продукции, полученной в результате комбинирования производства, в общем объеме выпускаемой продукции по предприятию

Степень извлечения полезных компонентов из исходного сырья

Степень использования отходов производства на предприятии

Количество наименований побочной продукции, производимой на предприятии за счет комбинирования производства

Количество рабочих, занятых на комбинированных производствах

Доля основных фондов, находящихся в комбинированных производствах, в общей стоимости основных фондов отрасли

**С ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ
КОМБИНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ПОЗВОЛЯЕТ**

- Расширить сырьевую базу народного хозяйства
- Снизить материалоемкость продукции
- Снизить транспортные расходы
- Более эффективно использовать основные производственные фонды и производственные мощности
- Сократить длительность производственного цикла
- Уменьшить производственные отходы
- Развивать концентрацию производства и получать выгоду от эффекта масштаба
- Ускорить оборачиваемость оборотных средств
- Осуществлять диверсификацию инвестиций

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ КОМБИНИРОВАНИЯ
ПРОИЗВОДСТВА МОЖНО ОПРЕДЕЛИТЬ
ПО ФОРМУЛЕ**



$$\Xi = [(C_{\text{сп}} - C_k) + (Z_{\text{тр1}} - Z_{\text{тр2}}) + (K_c - K_k) \cdot E_n] \cdot V_k + E_n \cdot \Delta KВ,$$

где $C_{\text{сп}}$ и C_k — себестоимость единицы выпускаемой продукции на специализированном предприятии и себестоимость выпуска единицы этой же продукции на основе комбинирования; $Z_{\text{тр1}}$ и $Z_{\text{тр2}}$ — транспортные расходы на единицу продукции до и после комбинирования; K_c и K_k — капитальные вложения на выпуск единицы продукции на специализированном предприятии и на комбинате; V_k — объем выпуска продукции в комбинированном производстве; E_n — нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений; $\Delta KВ$ — экономия капитальных вложений, необходимых на развитие добывающих отраслей

**ДИВЕРСИФИКАЦИЯ — ЭТО ОДНОВРЕМЕННОЕ
РАЗВИТИЕ И СВЯЗАНИЙ ДРУГ С ДРУГОМ
ПРОИЗВОДСТВ, РАСШИРЕНИЕ ИМЕНКЛАТУРЫ
И АССОРТИМЕНТА ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ
В РАМКАХ ОДИОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**



ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА СПОСОБСТВУЕТ

- ➔ Большеи выживаемости любого хозяйствующего субъекта в условиях рынка
- ➔ Более полному использованию ресурсов предприятия
- ➔ Наиболее полному насыщению рынка необходимыми товарами и услугами
- ➔ Проведению антимонопольной политики
- ➔ Направлению инвестиций в различные сферы

ИНТЕНСИФИКАЦИЯ — ЭТО ПРОЦЕСС В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВА ЗА СЧЕТ ПРИМЕНЕНИЯ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ТРУДА И КАПИТАЛА

ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ УРОВЕНЬ
ИНТЕНСИФИКАЦИИ

Основные фонды и оборотные средства на
единицу производственной площади

Затраты на единицу производственной площади

Энергооснащенность

Фондовооруженность и др.

ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ
ИНТЕНСИФИКАЦИИ

Выход валовой продукции, чистого дохода,
прибыли на единицу производственной площади

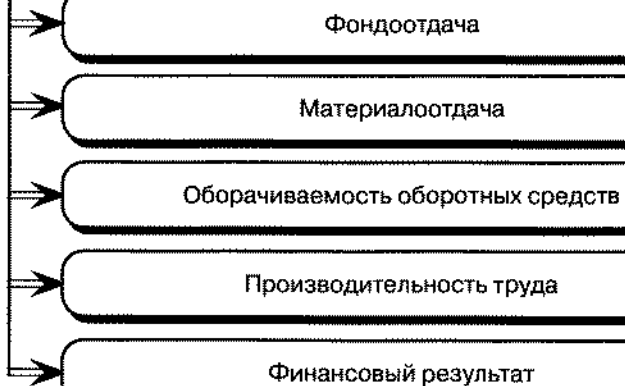
Урожайность, продуктивность и др.

ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕНСИФИКАЦИИ НА ОСНОВЕ
СРАВНЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ С ИХ
РЕЗУЛЬТАТАМИ

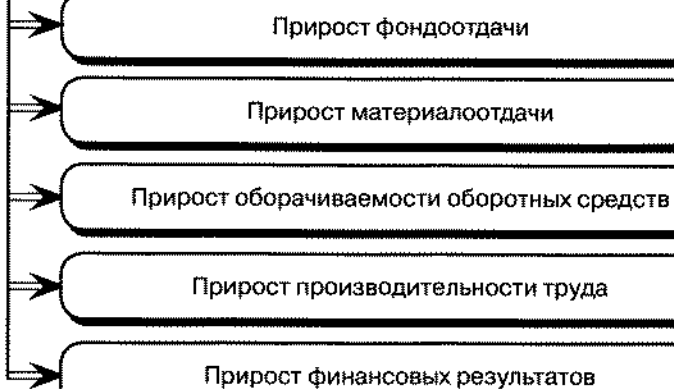
Объем производства и реализации продукции
на 1 руб. совокупных и дополнительных
вложений

Рентабельность продукции

ЧАСТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ИНТЕНСИФИКАЦИИ



ОБОБЩАЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ИНТЕНСИФИКАЦИИ



ТЕМА 8

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

**ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА —
ПРОСТРАНСТВЕННО-ВРЕМЕННАЯ СТРУКТУРА
ПРЕДПРИЯТИЯ (РАБОЧЕЙ СИЛЫ, ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ,
СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА И МАТЕРИАЛОВ)
И ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ
ВЫСОКИХ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ И КАЧЕСТВЕННЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ НА ДАННЫЙ ПЕРИОД ПРИ
ЭФФЕКТИВНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ РЕСУРСОВ**



**ТИП ПРОИЗВОДСТВА — ХАРАКТЕРИСТИКА
ПРОИЗВОДСТВА, ВЫДЕЛЯЕМАЯ ПО ПРИЗНАКАМ
ШИРОТЫ НОМЕНКЛАТУРЫ, РЕГУЛЯРНОСТИ,
СТАБИЛЬНОСТИ ОБЪЕМА ВЫПУСКА ИЗДЕЛИЙ, ТИПА
ПРИМЕНЯЕМОГО ОБОРУДОВАНИЯ, КВАЛИФИКАЦИИ
КАДРОВ, ТРУДОЕМКОСТИ ОПЕРАЦИЙ И ДЛИТЕЛЬНОСТИ
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА**



Различают три типа организации промышленного
производства



Единичное
производство



Серийное
производство



Массовое
производство

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕДИНИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Широкий ассортимент продукции и малый объем
выпуска одинаковых изделий

Наличие значительного объема незавершенного
производства

Отсутствие закрепления операций за рабочими
местами

Частая переналадка оборудования

Высокая квалификация рабочих

Значительный удельный вес ручных операций

Общая высокая трудоемкость изделий и длительный
цикл их изготовления

Высокая себестоимость выпускаемой продукции

Единичное производство характерно для
станкостроения, судостроения, производства крупных
гидротурбин, прокатных станов и другого уникального
оборудования

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕРИЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА

⇒ Изготовление ограниченного ассортимента продукции

⇒ Закрепление за каждым рабочим местом нескольких сходных операций

⇒ Обработка партии изделий по графику в порядке очередности

Партия — определенное количество предметов, обрабатываемых или собираемых на каждой операции непрерывно с однократной затратой подготовительно-заключительного времени

⇒ Производством серийного производства является стандартная продукция: металлорежущие станки, насосы, компрессоры, оборудование химической и пищевой промышленности

ВИДЫ СЕРИЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА (В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВЕЛИЧИНЫ СЕРИЙ)

⇒ Мелкосерийное производство

⇒ Среднесерийное производство

⇒ Крупносерийное производство

СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ СЕРИЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА

- Специализация рабочих мест
- Широкое применение труда рабочих средней квалификации
- Эффективное использование оборудования и производственных площадей
- Уменьшение расходов на заработную плату

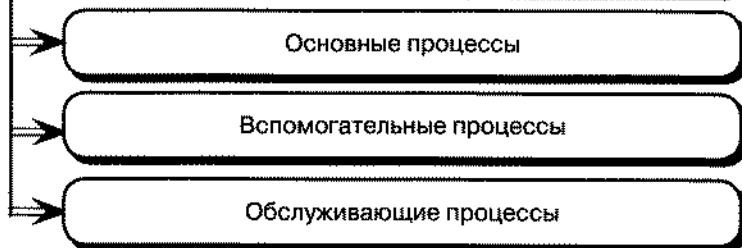
ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАССОВОГО ПРОИЗВОДСТВА

- Неизменная номенклатура изготавливаемых изделий
- Специализация рабочих мест на выполнении одной постоянно закрепленной операции
- Применение специального оборудования
- Небольшая трудоемкость и длительность производственного процесса
- Высокая автоматизация и механизация
- Массовое производство связано с изготовлением больших объемов близкой или однородной продукции ограниченной номенклатуры, предназначенной для анонимного потребителя

ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПОВ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Фактор	Единичное	Серийное	Массовое
Номенклатура	Неограничен- ная	Ограничена сериями	Одно или несколько из- делий
Повторяе- мость вы- пуска	Не повторя- ется	Периодически повторяется	Постоянно по- вторяется
Применяемое оборудова- ние	Универсаль- ное	Универсаль- ное, частично специальное	В основном специальное
Расположе- ние оборудо- вания	Групповое	Групповое и цепное	Цепное
Разработка технологиче- ского про- цесса	Укрупненный метод (на из- делие, узел)	Подетальная	Подетальная, пооперацион- ная
Закрепле- ние сырья и операций за станками	Специально не закреплены	Определен- ное сырье и операции закреплены за станками	На каждом станке выпол- няется одна операция
Квалифика- ция рабочих	Высокая	Средняя	Невысокая
Взаимозаме- няемость	Неполная	Полная	Полная
Себестоим- ость едини- цы продукции	Высокая	Средняя	Низкая
Степень реализации основных принципов организации производства	Низкая степень не- прерывности процессов	Средняя степень поточ- ности произ- водства	Высокая степень не- прерывности и прямоточ- ности произ- водства

**ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС —
СОВОКУПНОСТЬ ОТДЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ
ТРУДА, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПРЕВРАЩЕНИЕ
СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ В ГОТОВУЮ ПРОДУКЦИЮ
ЗАДАННОГО КОЛИЧЕСТВА, КАЧЕСТВА,
АССОРТИМЕНТА И В УСТАНОВЛЕННЫЕ СРОКИ**



**КЛАССИФИКАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ
ПРОЦЕССОВ**

Признак классификации	Вид процесса	Пример
1. Источник энергии	Активный	Обдув горячим воздухом
	Пассивный	Остывание металла в обычных условиях
2. Степень непрерывности	Непрерывный	Переработка нефти
	Дискретный	Литье в формы
3. Способ воздействия на предмет труда	Физический	
	Механический	Вручную или с помощью машин
	Аппаратурный (агрегатированный)	
4. Кратность обработки	С разомкнутой (открытой) схемой	Конвертерный способ получения стали
	С замкнутой (циклической) схемой	Химическая переработка нефтяных фракций
5. Вид используемого сырья	Переработка растительного сырья	
	Переработка животного сырья	
	Переработка минерального сырья	

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

по способу взаимодействия на предмет труда

При непосредственном участии человека

Без участия человека

по характеру связи исходных элементов

Аналитический процесс

Синтетический процесс

Прямой процесс

по типу используемого оборудования

Открытый процесс

Аппаратурный процесс

по уровню механизации

Ручные процессы

Машинно-ручные процессы

Частично механизированные процессы

Комплексно-автоматизированные процессы

по стадии изготовления готового продукта

Заготовительные процессы

Обрабатывающие процессы

Отделочные процессы

МЕТОДЫ РАЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

Поточный (непрерывный) метод

Партионный метод

Единичный (прерывный) метод

ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ ПОТОЧНОГО МЕТОДА

Высокая степень непрерывности производственного процесса

Высокая степень ритмичности

Параллельное выполнение операций на всех рабочих местах

Расположение рабочих мест по ходу технологической обработки

Глубокое расчленение производственного процесса на операции

Четкая специализация рабочих мест на выполнении определенных операций

Наличие специального межоперационного транспорта для передачи предметов труда с операции на операцию

Организационной базой поточного метода служит **поточная линия**

Поточная линия — совокупность рабочих мест, расположенных по ходу технологического процесса, предназначенных для выполнения закрепленных за ним операций и связанных между собой специальными видами межоперационных транспортных средств

ВИДЫ ПОТОЧНЫХ ЛИНИЙ

ПО КОЛИЧЕСТВУ ОБЪЕКТОВ, ЗАКРЕПЛЕННЫХ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ НА ПОТОЧНЫХ ЛИНИЯХ

Постоянно-поточные однопредметные

Постоянно-поточные многопредметные

Переменно-поточные

Групповые многопредметные

ПО СТЕПЕНИ НЕПРЕРЫВНОСТИ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА

Непрерывные с регламентированным ритмом

Непрерывные со свободным ритмом

Прерывные

ПО УРОВНЮ МЕХАНИЗАЦИИ И АВТОМАТИЗАЦИИ

Механизированные

Комплексно-механизированные

Автоматизированные

НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПОТОЧНОЙ ЛИНИИ

⇒ **ТАКТ ПОТОКА** — ПРОМЕЖУТОК ВРЕМЕНИ МЕЖДУ ДВУМЯ ОЧЕРЕДНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ, СХОДЯЩИМИ С ПОСЛЕДНЕЙ ОПЕРАЦИИ ПОТОЧНОЙ ЛИНИИ

⇒ Такт потока (τ) определяется по формуле

$$\tau = \frac{T_{\Phi} K_{и}}{B_{п}},$$

где T_{Φ} — фонд рабочего времени за расчетный период (смена, сутки); $K_{и}$ — коэффициент использования оборудования, учитывающий простои и перерывы в работе; $B_{п}$ — объем планируемой продукции за расчетный период в натуральных единицах

⇒ **ТЕМП ПОТОКА** ХАРАКТЕРИЗУЕТ ИНТЕНСИВНОСТЬ ТРУДА РАБОТНИКОВ

⇒ Темп потока (σ) определяется по формуле

$$\sigma = \frac{B_{п}}{T_{\Phi}}$$

ДОСТОИНСТВА ПОТОЧНОГО МЕТОДА

⇒ Повышается производительность труда за счет сокращения перерывов в изготовлении продукции, механизации производственного процесса, специализации рабочих мест

⇒ Ускоряется оборачиваемость оборотных средств за счет сокращения цикла обработки

⇒ Снижается себестоимость продукции

НЕДОСТАТКИ ПОТОЧНОГО МЕТОДА

⇒ Большие масштабы производства и его консервативность не всегда соответствуют потребностям рынка

⇒ Увеличиваются объемы незавершенного производства

⇒ Затрудняется передача информации о качестве продукции на другие рабочие места и участки

⇒ Низкая удовлетворенность трудом рабочих, занятых на поточных линиях

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОТОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

⇒ Внедрение полуавтоматических и автоматических поточных линий

⇒ Применение роботов и автоматических манипуляторов для выполнения монотонных операций

ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ ПАРТИОННОГО МЕТОДА

- Запуск в производство изделий партиями
- Обработка одновременно продукции нескольких наименований
- Закрепление за рабочим местом выполнения нескольких операций
- Широкое применение наряду со специализированным оборудованием и универсального
- Использование кадров высокой квалификации, широкой специализации
- Преимущественное расположение оборудования по группам однотипных станков

ВАЖНЕЙШИМ НАПРАВЛЕНИЕМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПАРТИОННОГО МЕТОДА ЯВЛЯЕТСЯ ВНЕДРЕНИЕ **ГРУППОВЫХ МЕТОДОВ ОБРАБОТКИ**

СУТЬ ГРУППОВОГО МЕТОДА ОБРАБОТКИ

- Все детали, входящие в состав различных изделий, объединяются в группы по определенным признакам
- Из каждой группы выделяется деталь-представитель, обладающая присущими всем остальным деталям конструкторскими и технологическими особенностями
- На деталь-представитель разрабатываются групповой технологический процесс, технологическая оснастка, подбирается оборудование

ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ ЕДИНИЧНОГО МЕТОДА

- Большая неповторяющаяся номенклатура продукции
- Использование универсального оборудования и специальной оснастки
- Расположение оборудования по группам одностипных станков
- Разработка укрупненной технологии
- Использование рабочих с широкой специализацией высокой квалификации
- Значительный удельный вес работ с использованием ручного труда
- Сложная система организации материально-технического обеспечения
- Высокие затраты на производство и реализацию продукции
- Низкие оборачиваемость оборотных средств и уровень использования оборудования

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕДИНИЧНОГО МЕТОДА ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

- Развитие стандартизации и унификации деталей и узлов
- Внедрение групповых методов обработки

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

→ **Специализация** — разделение процесса на составные части, закрепление их за отдельными подразделениями и рабочими местами и их кооперирование в процессе производства

→ **Пропорциональность** — обеспечивает равную пропускную способность разных рабочих мест одного процесса, пропорциональное обеспечение рабочих мест факторами производства

→ **Непрерывность** — обеспечивает ликвидацию (полную или частичную) каких-либо остановок в движении предмета труда

→ **Параллельность** — дает возможность одновременной обработки нескольких изделий или одновременного выполнения различных операций

→ **Прямоточность** — обеспечивает кратчайший путь движения предметов труда, информации и пр.

→ **Ритмичность** — характеризует выпуск в равные промежутки времени одинакового количества продукции

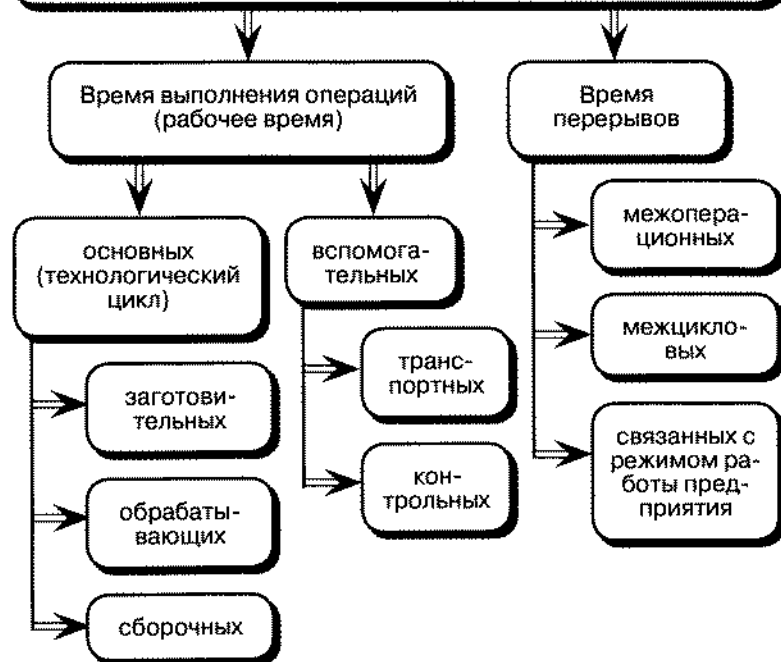
→ **Техническая оснащенность** — ориентирована на механизацию и автоматизацию производственного процесса, устранение ручного, монотонного, тяжелого, вредного для человека труда

→ **Гибкость** — позволяет в кратчайшие сроки и с минимальными затратами переналаживать отдельные единицы оборудования и технологические линии на выпуск новой продукции

ПОКАЗАТЕЛИ СТЕПЕНИ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЩИХ ПРИНЦИПОВ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Коэффициент	Формула	Условные обозначения
Специализации	$K_{\text{сп}} = \frac{H_{\text{рм}}}{H_{\text{р}}}$	$H_{\text{рм}}$ — количество рабочих мест; $H_{\text{р}}$ — количество работ (операций)
Пропорциональности	$K_{\text{пр}} = \frac{M_{\text{min}}}{M_{\text{max}}}$	M_{min} — минимальная пропускная способность рабочего места в технологической цепи; M_{max} — максимальная пропускная способность
Непрерывности	$K_{\text{непр}} = \frac{T_{\text{р}}}{T_{\text{ц}}}$	$T_{\text{р}}$ — продолжительность рабочего времени; $T_{\text{ц}}$ — общая продолжительность процесса
Параллельности	$K_{\text{пар}} = \frac{T_{\text{ц. пар}}}{T_{\text{ц. посл}}}$	$T_{\text{ц. пар}}$ и $T_{\text{ц. посл}}$ — продолжительность процесса соответственно при параллельном и последовательном сочетаниях операций
Прямоточности	$K_{\text{прям}} = \frac{D_{\text{опт}}}{D_{\text{ф}}}$	$D_{\text{опт}}$ — оптимальная длина пути прохождения предмета труда; $D_{\text{ф}}$ — фактическая длина прохождения предмета труда
Ритмичности	$K_{\text{р}} = \frac{\sum V_{\text{ф}}}{\sum V_{\text{пл}}}$	$V_{\text{ф}}$ — фактический объем выполненной работы за анализируемый период; $V_{\text{пл}}$ — плановый (нормативный) объем работ

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦИКЛ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ИЗДЕЛИЯ (ПАРТИИ) — КАЛЕНДАРНЫЙ ПЕРИОД НАХОЖДЕНИЯ ЕГО (ЕЕ) В ПРОИЗВОДСТВЕ ОТ ЗАПУСКА ИСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПОЛУФАБРИКАТОВ В ОСНОВНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ДО ПОЛУЧЕНИЯ ГОТОВОГО ИЗДЕЛИЯ (ПАРТИИ)



**ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА**

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

Время обработки предметов труда

Продолжительность производственных процессов

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ

Организация рабочих мест

Организация труда и его оплаты

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

Уровень механизации и техническая оснащенность процессов

Нормативы незавершенного процесса

СОКРАЩЕНИЕ ДЛИТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА — ОДНО ИЗ ВАЖНЕЙШИХ НАПРАВЛЕНИЙ ИНТЕНСИФИКАЦИИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ



ПОСЛЕДСТВИЯ СОКРАЩЕНИЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА

- ⇒ Повышение оборачиваемости оборотных средств
- ⇒ Высвобождение денежных ресурсов
- ⇒ Высвобождение оборотных средств в форме конкретных материальных ресурсов
- ⇒ Рост производственных мощностей предприятия
- ⇒ Повышение производительности труда
- ⇒ Снижение себестоимости продукции

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОКРАЩЕНИЯ ДЛИТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА

- ⇒ Интенсификация используемых технологий
- ⇒ Замена естественных процессов искусственными
- ⇒ Совмещение транспортных и контрольных операций с технологическими
- ⇒ Увеличение сменности работы предприятия с целью сокращения межсменного пролеживания
- ⇒ Внедрение научной организации труда на рабочих местах
- ⇒ Использование рациональных способов сочетания операций

ВИДЫ СОЧЕТАНИЙ ОПЕРАЦИЙ

- ⇒ Последовательное
- ⇒ Параллельное
- ⇒ Параллельно-последовательное

ПРИ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОМ ДВИЖЕНИИ ОБРАБОТКА ПАРТИИ ОДНОИМЕННЫХ ПРЕДМЕТОВ ТРУДА НА КАЖДОЙ ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ОПЕРАЦИИ НАЧИНАЕТСЯ ЛИШЬ ТОГДА, КОГДА ВСЯ ПАРТИЯ ПРОШЛА ОБРАБОТКУ НА ПРЕДЫДУЩЕЙ ОПЕРАЦИИ



Длительность производственного цикла при последовательном движении имеет вид

$$T_{ц(пол)} = T_{шт} \cdot N,$$

где $T_{шт}$ — время обработки одной детали на всех операциях;
 N — число деталей в партии



Пример

Требуется обработать партию, состоящую из трех изделий ($N = 3$); число операций обработки ($M = 4$), нормы времени по операциям составляют: $T_1 = 1,38$, $T_2 = 2,55$, $T_3 = 2$, $T_4 = 4$ мин.

В этом случае длительность цикла составляет

$$T_{ц(пол)} = 3 \cdot (1,38 + 2,55 + 2 + 4) = 29,79 \text{ мин.}$$

ПРИ ПАРАЛЛЕЛЬНОМ ДВИЖЕНИИ ПЕРЕДАЧА ПРЕДМЕТОВ ТРУДА НА ПОСЛЕДУЮЩУЮ ОПЕРАЦИЮ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПОШТУЧНО ИЛИ ТРАНСПОРТНОЙ ПАРТИЕЙ СРАЗУ ПОСЛЕ ОБРАБОТКИ НА ПРЕДЫДУЩЕЙ ОПЕРАЦИИ



Длительность производственного цикла при параллельном движении имеет вид

$$T_{ц(пар)} = T_{шт} + (N - 1) \cdot T_{нб},$$

где $T_{нб}$ — время наибольшей по продолжительности операции



Пример

Требуется обработать партию, состоящую из трех изделий ($N = 3$); число операций обработки ($M = 4$), нормы времени по операциям составляют: $T_1 = 1,38$, $T_2 = 2,55$, $T_3 = 2$, $T_4 = 4$ мин.

В этом случае длительность цикла составляет

$$T_{ц(пар)} = (1,38 + 2,55 + 2 + 4) + (3 - 1) \cdot 4 = 17,93 \text{ мин.}$$

ПАРАЛЛЕЛЬНО-ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫЙ МЕТОД СОЧЕТАНИЯ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПОЛАГАЕТ ПЕРЕДАЧУ ОБРАБАТЫВАЕМЫХ ПРЕДМЕТОВ ТРУДА С ОПЕРАЦИЙ, РАВНЫХ ИЛИ МЕНЬШИХ, НА ОПЕРАЦИИ БОЛЬШЕЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ПОШТУЧНО, А С БОЛЬШИХ НА МЕНЬШИЕ — ТРАНСПОРТНЫМИ ПАРТИЯМИ, НО ТАК, ЧТОБЫ ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА ОСУЩЕСТВЛЯЛСЯ БЕЗ ПЕРЕРЫВОВ

Длительность производственного цикла при параллельно-последовательном движении имеет вид

$$T_{ц(пар-послед)} = T_{шт} + (N - 1) \cdot (\Sigma T_{дл} - \Sigma T_{кор}),$$

где $T_{дл}$ — продолжительность длительных (более трудоемких) операций; $T_{кор}$ — продолжительность коротких (менее трудоемких) операций.

Примечание

Длительной считается та операция, которая расположена между двумя короткими; короткой является операция, расположенная между двумя длительными. Если же операция расположена, с одной стороны, между длительной, а с другой — короткой, то она в расчете не учитывается

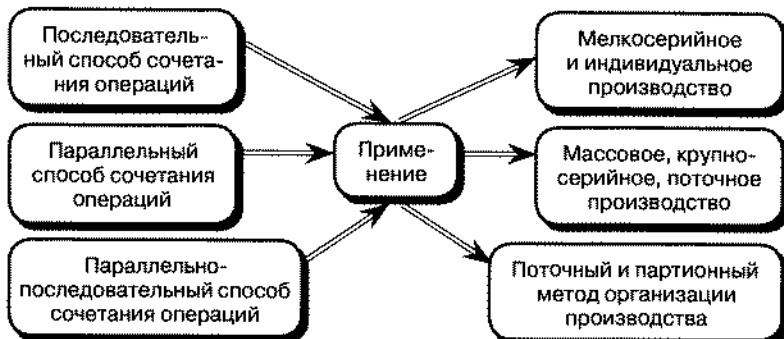
Пример

Требуется обработать партию, состоящую из трех изделий ($N = 3$); число операций обработки ($M = 4$), нормы времени по операциям составляют: $T_1 = 1,38$, $T_2 = 2,55$, $T_3 = 2$, $T_4 = 4$ мин.

$T_0 = 0$	$T_1 = 1,38$	$T_2 = 2,55$	$T_3 = 2$	$T_4 = 4$	$T_5 = 0$
	не учитывается	длительная	короткая	длительная	

Следовательно,

$$T_{ц(пар-послед)} = (1,38 + 2,55 + 2 + 4) + (3 - 1) \cdot (6,55 - 2) = 19,03 \text{ мин.}$$



ТЕМА 9

**ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА
ПРЕДПРИЯТИЯ**

ФУНКЦИИ ЦЕНЫ

Учетная

Распределительная

Сбалансирования спроса и предложения

Как средства рационального размещения
производства

Стимулирующая

ДИНАМИКА ЦЕН

ФАКТОРЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ СНИЖЕНИЮ ЦЕН

Рост производства, предложения

Научно-технический прогресс

Снижение издержек производства и обращения

Рост производительности труда

Конкуренция

Снижение налогов

Развитие прямых связей и кооперации

ФАКТОРЫ, ВЫЗЫВАЮЩИЕ РОСТ ЦЕН

Рост спроса

Спад производства

Монополизм предприятия

Увеличение массы денег в обращении

Рост налогов

Рост зарплаты

Улучшение качественных характеристик товара

Соответствие моде

Нестабильность экономической ситуации, рыночной конъюнктуры

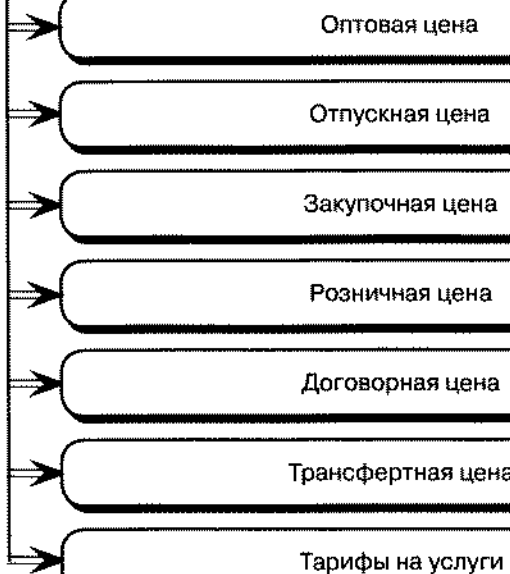
ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА ПРИБЫЛЬ

Изменение прибыли	Изменение цены	
	цена повышается	цена понижается
Прибыль увеличивается	Рынок нечувствителен к ценам (неэластичный рынок)	Более низкие цены ведут к расширению емкости рынка быстрее, чем падают прибыли (эластичный рынок)
	Первоначальная цена товара была занижена, покупатели могут заплатить больше — товарный дефицит	Первоначальная цена товара была завышена, спрос был ограничен, после снижения цены он резко расширился
	Производственные мощности ограничены, заказы превышают возможности предприятия	Издержки производства единицы товара уменьшаются быстрее, чем реализационная цена
	Происходит быстрое расширение емкости рынка	Более низкие цены открывают выход на новые рынки
	Более высокие цены делают товар более привлекательным для покупателя	Уход с рынка ряда конкурентов
	Повышение цен конкурентами в отрасли	
Прибыль уменьшается	Увеличение цен на реализацию продукции не компенсирует повышение издержек (инфляция издержек)	Рынок нечувствителен (неэластичен) к более низким ценам, и объем продаж остается относительно постоянным
	Первоначальные цены были правильными — продажи уменьшаются быстрее, чем увеличивается выручка от реализации (эластичный рынок)	Первоначальные цены были правильными — после снижения цен продажи не выросли (неэластичный рынок)
		Ответное понижение цен конкурентами (установление более низких цен в отрасли) и отсутствие новых покупателей
		Уход с рынка. Цены были уменьшены исключительно для увеличения доли продаж предприятия на рынке
		Предотвращение внедрения на рынок новых конкурентов

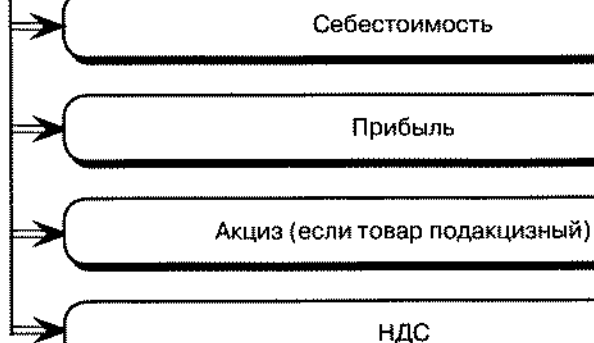
МАРКЕТИНГОВОЕ ПРОСТРАНСТВО ЦЕН — ЭТО ДИАПАЗОН, В КОТОРОМ ФИРМА, РЕАЛИЗУЯ СВОИ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ, ИМЕЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ИЗМЕНЯТЬ ЦЕНЫ, ПОЛЬЗУЯСЬ ИМИ КАК МАРКЕТИНГОВЫМ ИНСТРУМЕНТОМ



СИСТЕМА ДЕЙСТВУЮЩИХ ЦЕН В РФ

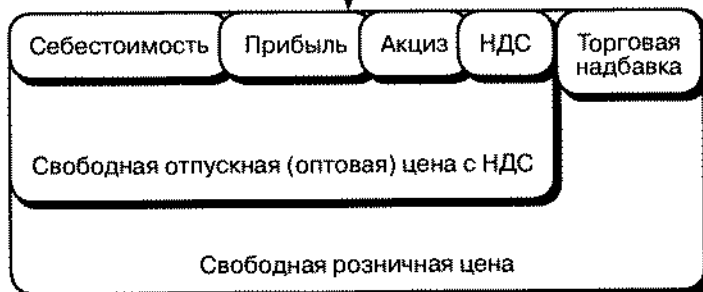


ЭЛЕМЕНТЫ ОТПУСКНОЙ И ОПТОВОЙ ЦЕНЫ



ЭЛЕМЕНТЫ РОЗНИЧНОЙ ЦЕНЫ

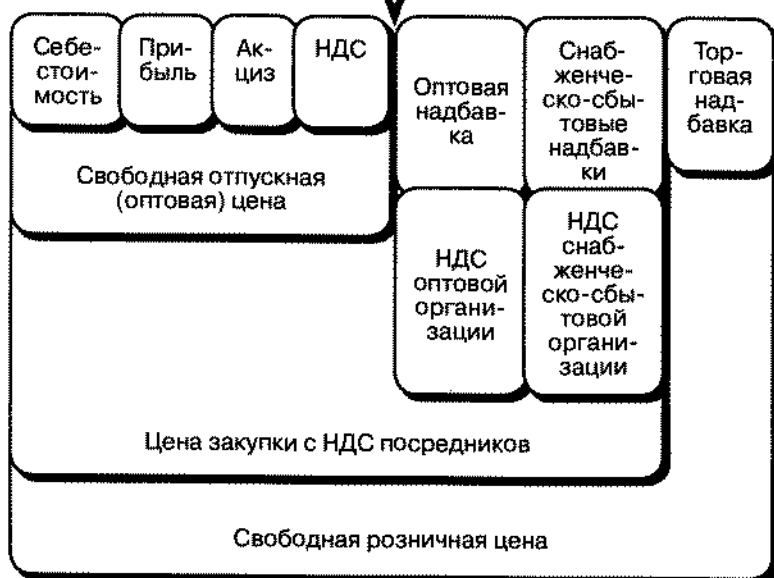
Если товар от предприятия-производителя поступает **непосредственно в торговую сеть**, то структура розничной цены будет следующей



Если товар от предприятия-производителя поступает в торговую сеть **через посредника**, то структура розничной цены будет следующей



Если товар от предприятия-производителя поступает в торговую сеть **через двух посредников**, то структура розничной цены будет следующей



ВИДЫ ЦЕН

ПО СТЕПЕНИ ОСЯЗАЕМОСТИ ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОДУКТА

Цена на материальную продукцию

Цена на услуги

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СРОКА СОГЛАСОВАНИЯ

Твердая цена

Подвижная цена

Скользкая цена

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТЕРРИТОРИИ ДЕЙСТВИЯ

Единая по стране или поясная цена

Региональная (зональная, местная) цена

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТЕПЕНИ УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА В УСТАНОВЛЕНИИ ЦЕНЫ

Свободная цена

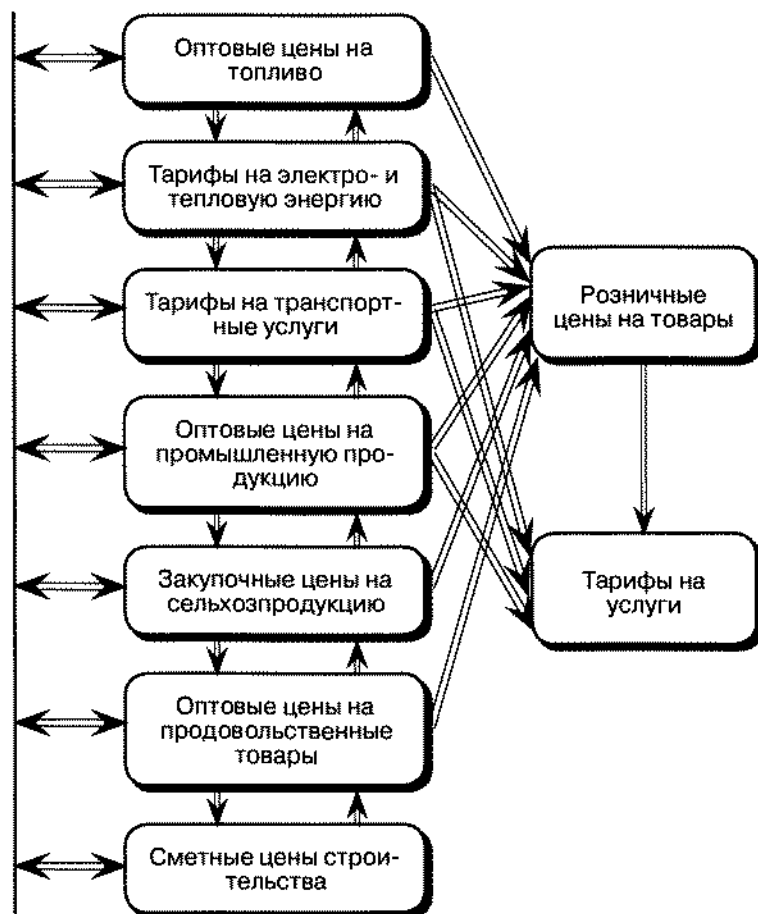
Регулируемая цена

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СФЕРЫ ТОВАРООБОРОТА

Оптовая цена

Розничная цена

СХЕМА ВЗАИМОСВЯЗИ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ЦЕН



СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

ЗАТРАТНЫЙ ПРОЦЕСС ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

продукт

технология

затраты

цена

ценность

покупатели

Пассивное ценообразование — это установление цен строго на основе затратного метода или только под влиянием ценовых решений конкурентов

ЦЕННОСТНЫЙ ПРОЦЕСС ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

покупатели

ценность

цена

затраты

технология

продукт

Активное ценообразования — это установление цен с целью достижения наиболее выгодных объемов продаж, средних затрат на производство и целевого уровня прибыльности операций

ЭТАПЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Выбор цели

Определение спроса

Анализ издержек

Анализ цен конкурентов

Анализ государственной политики в области
ценообразования

Выбор метода ценообразования

Установление окончательной цены

Пересмотр цены

ВЫБОР ЦЕЛИ

В рамках ценовой политики выделяют три группы целей

ЦЕЛИ, СВЯЗАННЫЕ С ПРИБЫЛЬЮ

Основанные на абсолютной величине прибыли

Максимизация прибыли в долгосрочном периоде

Максимизация прибыли в краткосрочном периоде

Основанные на относительной величине прибыли

Максимизация рентабельности продаж

Максимизация рентабельности чистого
собственного капитала фирмы

ЦЕЛИ, СВЯЗАННЫЕ С ОБЪЕМОМ ПРОДАЖ

Основанные на абсолютных показателях

Максимизация объема продаж

Максимизация выручки

Основанные на относительных показателях

Увеличение темпов роста продаж

Увеличение доли рынка фирмы

ЦЕЛИ, СВЯЗАННЫЕ С КОНКУРЕНЦИЕЙ

Стабилизация существующего положения

Позиционирование относительно конкурентов

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА СПРОСА

Количественный анализ	Качественный анализ
<p>Определение статических характеристик спроса:</p> <ul style="list-style-type: none"> — реальный уровень; — потенциальный уровень 	<p>Выявление наиболее значимых факторов спроса:</p> <ul style="list-style-type: none"> — степень осознанной потребности; — интенсивность потребности; — психологическое восприятие товара потребителем; — уровень покупательной способности рынка; — наличие товаров-заменителей и цены на них; — маркетинговая активность конкурентов; — маркетинговая активность посредников; — действие факторов «макросреды» (культура, мода, состояние экономики и пр.); — характеристики самого предлагаемого товара; — маркетинговая активность самого предприятия
<p>Определение динамических характеристик спроса:</p> <ul style="list-style-type: none"> — темпы изменения; — коэффициент ценовой эластичности 	<p>Определение вида спроса:</p> <ul style="list-style-type: none"> — по природе возникновения (импульсивный, естественный); — по условиям возникновения (постоянный, экстренный, особый); — по степени эластичности; — по периодичности возникновения (сезонный, постоянный) <p>Анализ тенденции изменения (растущий, падающий, стабильный и т. д.)</p>

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА НА ИЗМЕНЕНИЯ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ

Значение эластичности	Характеристика спроса	Увеличение цены		Уменьшение цены	
		поведение покупателей	валовая прибыль	поведение покупателей	валовая прибыль
$K_p < -1$	Эластичный	Уменьшают закупки быстрее, чем растет цена	Падает	Повышают закупки быстрее, чем падает цена	Растет
$K_p = -1$	Единичный	Спрос падает теми же темпами, что и увеличивается цена	Не изменяется	Спрос растет теми же темпами, что и уменьшается цена	Не изменяется
$0 > K_p > -1$	Неэластичный	Уменьшают закупки медленнее, чем растет цена	Растет	Повышают закупки медленнее, чем падает цена	Падает
$K_p = 0$	Постоянный	Спрос не меняется		Спрос не меняется	
$K_p > 0$	Аномальный	Увеличивают закупки с увеличением цен		Уменьшают закупки с уменьшением цен	

АНАЛИЗ ЦЕН КОНКУРЕНТОВ

КОНКУРЕНТ СНИЗИЛ (ПОВЫСИЛ) ЦЕНУ

С какой целью?

Чтобы захватить большую долю рынка

Чтобы спровоцировать общее снижение цен и общее увеличение спроса

На какой период?

На длительную перспективу

На непродолжительный срок для распродажи излишков товара или стимулирования продаж

Как это повлияет на емкость рынка?

При изменении цены вслед за конкурентом

При игнорировании действий конкурентов

МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

⇒ Метод полных издержек

⇒ Метод стоимости изготовления

⇒ Метод маржинальных издержек

⇒ Метод рентабельности инвестиций

⇒ Тендерный метод ценообразования

ВЫБОР МЕТОДА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ БАЗОВОЙ ЦЕНЫ МЕТОДОМ ПОЛНЫХ ИЗДЕЖЕК

Содержание метода	Преимущества метода	Недостатки метода	Сфера применения метода
К полной сумме затрат (постоянных и переменных) добавляют определенную сумму, соответствующую норме прибыли	Обеспечивается полное покрытие всех затрат и получение плановой прибыли	Игнорируется эластичность спроса. Снижаются конкурентные стимулы к минимизации издержек. Цена не может быть установлена до тех пор, пока не определена доля постоянных затрат в общей их сумме и не определен уровень спроса	Наиболее распространенный метод. Применяется на предприятиях с четко выраженной товарной дифференциацией для расчета цен по традиционным товарам, а также при установлении цен на совершенно новые товары, не имеющие ценовых прецедентов. Этот метод эффективен при расчете цен на товары пониженной конкурентоспособности

ВЫБОР МЕТОДА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ БАЗОВОЙ ЦЕНЫ МЕТОДОМ СТОИМОСТИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ

Содержание метода	Преимущества метода	Недостатки метода	Сфера применения метода
К полной сумме затрат (на единицу товара) добавляют сумму (процент, норму прибыли), соответствующую вкладу предприятия в формирование стоимости изделия	Учитывается вклад предприятия в наращивание стоимости товара	Метод неприменим для ценовых решений на длительную перспективу; не заменяет, а дополняет метод полных издержек	Применяется в специфических условиях и в особых случаях: 1) при принятии решений о наращивании массы прибыли за счет увеличения объема производства; 2) при принятии решений об изменении ассортиментной структуры производства; 3) при принятии решений по одnorазовым (индивидуальным) заказам

ВЫБОР МЕТОДА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ БАЗОВОЙ ЦЕНЫ МЕТОДОМ МАРЖИНАЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Содержание метода	Преимущества метода	Недостатки метода	Сфера применения метода
К переменным затратам на единицу продукции добавляется сумма (процент), покрывающая затраты и обеспечивающая достаточную норму прибыли	Обеспечиваются более широкие возможности ценообразования	Метод основан на немарксистской теории стоимости и пока недостаточно известен в России. Внедрение метода наталкивается на неприятие частых хозяйственников «импортных» приемов ведения дел	Метод применим практически для любых предприятий

ВЫБОР МЕТОДА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ БАЗОВОЙ ЦЕНЫ МЕТОДОМ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Содержание метода	Преимущества метода	Недостатки метода	Сфера применения метода
Метод основан на том, что проект должен обеспечивать рентабельность не ниже стоимости заемных средств. К суммарным затратам на единицу продукции добавляется сумма процентов за кредит	Единственный метод, учитывающий плотность финансовых ресурсов, необходимых для производства и реализации товара	Высокий уровень ставок процентов за кредит и их неопределенность во времени в условиях инфляции	Отлично подходит для предприятий с широким ассортиментом изделий, каждое из которых требует своих переменных затрат. Годится как для традиционно производимых товаров с устоявшейся рыночной ценой, так и для новых изделий

ВЫБОР МЕТОДА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ БАЗОВОЙ ЦЕНЫ ТЕНДЕРНЫМ МЕТОДОМ

Содержание метода	Преимущества метода	Недостатки метода	Сфера применения метода
Покупатели анонимно участвуют в конкурсе предложения (тендере). Выигрывает тот, чья цена предложения обеспечивает продавцу максимальную прибыль	Обеспечивается равноправие покупателей	Этот метод страдает неопределенностью количественных оценок. Часто цены устанавливаются практически произвольно	В странах с развитой рыночной экономикой применяется при размещении государственных заказов и нарядов

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

МЕТОДЫ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА ИЗДЕРЖКИ

Метод предельной цены

Метод «средние издержки + прибыль»

Метод расчета цены на основе анализа
безубыточности и получения целевой прибыли

МЕТОДЫ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА КОНКУРЕНЦИЮ

Метод «установления цены лидера»

Метод «следования за лидером»

Метод «на основе текущих цен»

Метод конкурентных торгов

МЕТОДЫ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

Метод ценообразования на основе оценки
эластичности спроса

Метод ценообразования на основе ощущаемой
ценности товара

УСТАНОВЛЕНИЕ ОКОНЧАТЕЛЬНОЙ ЦЕНЫ

Корректировка базовой цены с учетом уникальных свойств товара

Корректировка базовой цены с учетом уровня обслуживания

Корректировка базовой цены с учетом ее наиболее благоприятного психологического восприятия

ПЕРЕСМОТР ЦЕНЫ

ИНИЦИАТИВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН

ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРЫМ ФИРМА ВЫСТУПАЕТ ИНИЦИАТОРОМ СНИЖЕНИЯ ЦЕН

Недогрузка производственных мощностей

Напор ценовой конкуренции

Попытка добиться доминирующего положения на рынке

ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРЫМ ФИРМА ВЫСТУПАЕТ ИНИЦИАТОРОМ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕН

Инфляция

Наличие чрезмерного спроса

ВИДЫ ЦЕНОВЫХ СТРАТЕГИЙ

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТАБИЛЬНОСТИ ЦЕН

Стратегия неизменных цен

Стратегия изменяющихся цен

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОСПРИЯТИЯ ЦЕН ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

Стратегия «неокругленных» («ломаных») цен

Стратегия «приятных глазу цифр»

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СУБЪЕКТИВНОЙ ОЦЕНКИ ПОКУПАТЕЛЯМИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕННОСТИ ТОВАРА

Стратегия ценового прорыва

Стратегия «снятия сливок»

Нейтральная стратегия ценообразования

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ХАРАКТЕРА ДИСКРИМИНАЦИИ

Стратегия дискриминации по группам покупателей

Стратегия дискриминации по местонахождению

Стратегия дискриминации по времени

Стратегия дискриминации по вариантам представления товара

**ЦЕНОВЫЕ СТРАТЕГИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ
ОТРАЖЕНИЯ В ЦЕНЕ УРОВНЯ КАЧЕСТВА ТОВАРА**

Качество	Цена товара		
	высокая	средняя	низкая
Высокое	1. Стратегия премиальных наценок	2. Стратегия глубокого проникновения на рынок	3. Стратегия ценовых преимуществ (повышенной ценностной значимости)
Среднее	4. Стратегия завышенной цены	5. Стратегия цены среднего уровня	6. Стратегия доброкачественности (хорошей цены)
Низкое	7. Стратегия ограбления (обмана)	8. Стратегия ложной экономии (показного блеска)	9. Стратегия дешевых товаров (низкой ценностной значимости)

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ТАКТИЧЕСКИХ СКИДОК

СКИДКА ЗА БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ ПРИБОРЕТАЕМОГО ТОВАРА

Некумулятив-
ная скидка

Кумулятивная
скидка

Ступенчатая
скидка

Скидка за внесезонную покупку

Скидка за ускорение оплаты

Скидка для поощрения продаж нового товара

Скидка на пробные партии и заказы

Скидка при комплексной закупке товаров

Скидка для «верных» или престижных покупателей

Скидка за наличные

ТИПЫ РЫНКОВ ПО УРОВНЮ КОНКУРЕНЦИИ

Типы рынков	Характеристика рынков		
	количество фирм-производителей	потоки товаров	ценообразование
Свободная конкуренция	Более 30–40	Свободны, равномерны, не зависят от отдельной фирмы	Свободное
Монополистическая конкуренция	От 8–12 и более	То же, но с частичным ограничением	Свободное, с частичным ограничением
Олигополия	Небольшое количество (до 8–12 фирм)	Зависят от поведения каждой фирмы	Зависит от фирмы
Доминирующее положение	Множество, но с преобладанием 2–3 фирм	Находятся под влиянием 2–3 фирм	Находится под лидирующим влиянием одной фирмы
Чистая монополия	Одна фирма в отрасли	Отрасль монополизирована одной фирмой	Цены монополизированы в отрасли
Монопосония	Один покупатель, много продавцов	Отрасль монополизирована одной фирмой	Цены монополизированы

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ РЫНКОВ

Показатель	Характеристика рынков			
	свободная конкуренция	монополистическая конкуренция	олигополия	чистая монополия
Характер ценообразования	Свободное, конкурентное ценообразование	Конкурентное ценообразование с приоритетом монополизма в пределах рынка дифференцированного фирменного продукта	Монополизированное ценообразование, но обусловленное взаимной зависимостью немногих конкурентов	Монополизированное ценообразование
Особенность продукта	Однороден, часто стандартизирован	Дифференцирован, но входит в группу заменителей	Может быть однородным, стандартизированным и дифференцированным	Уникален
Контроль рыночной цены предприятия	Не контролируется, согласуется с рыночной ценой	Контролируется в весьма ограниченных пределах	Контролируется, но с учетом реакции конкурентов, возможен сговор	Контролируется монополистом
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Имеет значительную роль	Является типичной	Является главной, имеет различные формы
Ценовая политика предприятия	Отсутствует	Используются различные методы ценообразования, виды ценовых стратегий и пр.	Ценовое поведение предполагает наличие согласованных действий при назначении или изменении цены	Зависит от типа монополиста (см. ниже)

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТИПА МОНОПОЛИСТА

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Цена может быть установлена **ниже себестоимости**, если товар имеет важное значение для покупателей

Цена может быть назначена **с расчетом на покрытие издержек или получения средних доходов**

Цена может быть установлена **очень высокой** для сокращения потребления товара

ЧАСТНАЯ РЕГУЛИРУЕМАЯ МОНОПОЛИЯ

Государство разрешает предприятию устанавливать цены, обеспечивающие получение «**справедливой нормы прибыли**» для поддержания производства или даже его расширения

НЕРЕГУЛИРУЕМАЯ МОНОПОЛИЯ

Осуществляет **значительный контроль над ценой** и может диктовать цену рынку

ТЕМА 10

**РАСХОДЫ И ЗАТРАТЫ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**РАСХОДЫ — ЭТО ОБОСНОВАННЫЕ И ДОКУМЕНТАЛЬНО
ПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ЗАТРАТЫ, ОСУЩЕСТВЛЕННЫЕ
ПРЕДПРИЯТИЕМ**



**КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ, СВЯЗАННЫХ С
ПРОИЗВОДСТВОМ И РЕАЛИЗАЦИЕЙ, СОГЛАСНО
НАЛОГОВОМУ КОДЕКСУ РФ**

→ Расходы, связанные с производством, хранением и
доставкой товаров, выполнением работ, оказанием
услуг, приобретением и реализацией товаров

→ Расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и
техническое обслуживание основных средств

→ Расходы на освоение природных ресурсов

→ Расходы на научные исследования и опытно-
конструкторские разработки

→ Расходы на обязательное и добровольное страхование

→ Прочие расходы, связанные с производством и
реализацией

**КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ, СВЯЗАННЫХ С
ПРОИЗВОДСТВОМ И РЕАЛИЗАЦИЕЙ, СОГЛАСНО ПБУ 10/99
ОТ 01.01.2000 «РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ»**

→ Расходы от обычных видов деятельности

→ Себестоимость проданных товаров
(продукции, работ, услуг)

→ Коммерческие расходы

→ Управленческие расходы

→ Операционные расходы

→ Внереализационные расходы

→ Чрезвычайные расходы

**ПРИКАЗОМ МИИФИНА ОТ 18.09.2006 № 116И РАСХОДЫ
ОРГАНИЗАЦИИ ПОДРАЗДЕЛЯЮТСЯ НА**

→ Расходы по обычным видам деятельности

→ Прочие расходы

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

Расходы, связанные со сдачей во временное пользование активов организации

Расходы, связанные с оплатой прав, возникающих из патентов на изобретения и других видов интеллектуальной собственности

Расходы от участия в уставном капитале других организаций и убытки от совместной деятельности

Расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов (кроме иностранной валюты)

Проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование кредитов и займов

Расходы, связанные с оплатой услуг кредитных организаций

Прочие операционные расходы

ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

⇒ Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, присужденные или признанные предприятием

⇒ Возмещение причиненных предприятием убытков

⇒ Убытки прошлых лет, признанные в отчетном году

⇒ Суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, других долгов, не реальных для взыскания

⇒ Курсовая разница

⇒ Сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов)

⇒ Прочие внереализационные расходы

**ЗАТРАТЫ — ЭТО ВЫРАЖЕННЫЕ В ДЕНЕЖНОЙ
ОЦЕНКЕ РАСХОДЫ И НАЧИСЛЕНИЯ, ОТНОСИМЫЕ
К ОТЧЕТНОМУ ПЕРИОДУ ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ
ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ЗА ЭТОТ ПЕРИОД**

⇒ **КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ ПО
ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОМУ ПРИЗНАКУ**

⇒ Затраты на производство и реализацию
продукции

⇒ Затраты на расширение и обновление
производства

⇒ Затраты на социально-культурные, жилищно-
бытовые и иные непроизводственные нужды
предприятия

⇒ **КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ ПО ХАРАКТЕРУ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

⇒ Основные затраты

⇒ Вспомогательные затраты

⇒ **КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ ПО СПОСОБУ ОТНЕСЕНИЯ
НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ**

⇒ Прямые затраты

⇒ Косвенные затраты

**ИЗДЕРЖКИ — ЭТО СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА ЗАТРАТ
+ НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ, СТОИМОСТНАЯ
ОЦЕНКА КОТОРЫХ МОЖЕТ ОТСУТСТВОВАТЬ ИЛИ БЫТЬ
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО СУБЪЕКТИВНОЙ**



КЛАССИФИКАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА

→ Постоянные издержки

→ Переменные издержки

→ Валовые издержки

→ Средние издержки

→ Предельные издержки

**СЕБЕСТОИМОСТЬ — ЭТО СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА
ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В ПРОЦЕССЕ ПРОИЗВОДСТВА
ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) РЕСУРСОВ, А ТАКЖЕ ДРУГИХ
ЗАТРАТ НА ЕЕ ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ**



ВИДЫ СЕБЕСТОИМОСТИ



Цеховая себестоимость



Производственная себестоимость



Полная себестоимость



Плановая себестоимость



Фактическая себестоимость



Провизорная (ожидаемая) себестоимость



Расчетная себестоимость

**ГРУППИРОВКА ЗАТРАТ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ
ЭЛЕМЕНТАМ**



Материальные затраты



Затраты на оплату труда



Отчисления на социальные нужды



Амортизация



Прочие затраты

**СТАВКИ ЕДИНОГО СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГА (ДЛЯ
КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ)**

Налого- вая база на каждо- го от- дельного работни- ка нараст- ающим итогом с начала года	Феде- ральный бюджет	Фонд соци- ального страхо- вания Россий- ской Феде- рации	Фонды обязатель- ного медицинско- го страхования		Итого
			Феде- ральный фонд обя- зательно- го меди- цинского страхо- вания	Терри- тори- альные фонды обя- зательно- го меди- цинско- го страхо- вания	
До 280 000 руб.	20,0%	2,9%	1,1%	2,0%	26,0%
От 280 001 до 600 000 руб.	56 000 руб. + 7,9% с суммы, превыша- ющей 280 000 руб.	8120 руб. + 1,0% с суммы, превы- шающей 280 000 руб.	3080 руб. + 0,6% с суммы, превы- шающей 280 000 руб.	5600 руб. + 0,5% с суммы, превы- шающей 280 000 руб.	72 800 руб. + 10,0% с суммы, превы- шаю- щей 280 000 руб.
Свыше 600 000 руб.	81 280 руб. + 2,0% с суммы, превыша- ющей 600 000 руб.	11 320 руб.	5000 руб.	7200 руб.	104 800 руб. + 2,0% с суммы, превы- шаю- щей 600 000 руб.

**СТАВКИ ЕДИНОГО СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГА (ДЛЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ)**

Налого- вая база на каждо- го от- дельного работни- ка нарес- тающим итогом с начала года	Феде- ральный бюджет	Фонд соци- ального страхо- вания Россий- ской Феде- рации	Фонды обязатель- ного медицинско- го страхования		Итого
			Феде- ральный фонд обяза- тельно- го меди- цинского страхо- вания	Терри- тори- альные фонды обяза- тельно- го меди- цинско- го страхо- вания	
До 280 000 руб.	15,8%	1,9%	1,1%	1,2%	20,0%
От 280 001 до 600 000 руб.	44 240 руб. + 7,9% с суммы, пре- вышающей 280 000 руб.	5320 руб. + 0,9% с суммы, превы- шающей 280 000 руб.	3080 рублей + 0,6% с суммы, превы- шающей 280 000 руб.	3360 руб. + 0,6% с суммы, превы- шающей 280 000 руб.	56 000 руб. + 10,0% с суммы, пре- выша- ющей 280 000 руб.
Свыше 600 000 руб.	69 520 руб. + 2,0% с суммы, пре- вышающей 600 000 руб.	8200 руб.	5000 руб.	5280 руб.	88 000 руб. + 2,0% с суммы, пре- выша- ющей 600 000 руб.

**СТАВКИ ЕДИНОГО СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГА (ДЛЯ
ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИИМАТЕЛЕЙ)**

Налого- вая база нврас- тающим итогом	Феде- ральный бюджет	Фонды обязательного медицинского страхо- вания		Итого
		Федераль- ный фонд обязатель- ного меди- цинского страховв- ния	Террито- риальные фонды обязатель- ного меди- цинского страхова- ния	
До 280 000 руб.	7,3%	0,8%	1,9%	10,0%
От 280 001 до 600 000 руб.	20 440 руб. + 2,7% с суммы, пре- вышающей 280 000 руб.	2240 руб. + 0,5% с суммы, пре- вышающей 280 000 руб.	5320 руб. + 0,4% с суммы, пре- вышающей 280 000 руб.	28 000 руб. + 3,6% с суммы, превышаю- щей 280 000 руб.
Свыше 600 000 руб.	29 080 руб. + 2,0% с суммы, пре- вышающей 600 000 руб.	3840 руб.	6660 руб.	39 520 руб. + 2,0% с суммы, превышаю- щей 600 000 руб.

**СТАВКИ ЕДИНОГО СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГА (ДЛЯ
АДВОКАТОВ И НОТАРИУСОВ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ЧАСТНОЙ
ПРАКТИКОЙ)**

Налого- вая база нарас- тающим итогом	Феде- ральный бюджет	Фонды обязательного медицинского страхо- вания		Итого
		Федераль- ный фонд обязатель- ного меди- цинского страхова- ния	Террито- риальные фонды обязатель- ного меди- цинского страхова- ния	
До 280 000 руб.	5,3%	0,8%	1,9%	8,0%
От 280 001 до 600 000 руб.	14 840 руб. + 2,7% с суммы, пре- вышающей 280 000 руб.	2240 руб. + 0,5% с суммы, пре- вышающей 280 000 руб.	5320 руб. + 0,4% с суммы, пре- вышающей 280 000 руб.	22 400 руб. + 3,6% с суммы, пре- вышающей 280 000 руб.
Свыше 600 000 руб.	23 480 руб. + 2,0% с суммы, пре- вышающей 600 000 руб.	3840 руб.	6660 руб.	33 920 руб. + 2,0% с суммы, пре- вышающей 600 000 руб.

**СТАВКИ ЕДИНОГО СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГА
(ДЛЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ-ОРГАНИЗАЦИЙ,
ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ
НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ, ИМЕЮЩИХ СТАТУС
РЕЗИДЕНТА ТЕХНИКО-ВНЕДРЕИЧЕСКОЙ ОСОБОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ)**

Налого- вая база на каждо- го от- дельного работни- ка нараст- ающим итогом с начала года	Феде- ральный бюджет	Фонд соци- ального страхо- вания Россий- ской Феде- рации	Фонды обязатель- ного медицинско- го страхования		Итого
			Феде- ральный фонд обя- зательно- го меди- цинского страхо- вания	Терри- тори- альные фонды обя- зательно- го меди- цинско- го стра- хования	
До 75 000 руб.	20,08%	2,9%	1,1%	2,0%	26,0%
От 75 001 до 600 000 руб.	15 000 руб. + 7,9% с суммы, превы- шающей 75 000 руб.	2175 руб. + 1,0% с суммы, превы- шающей 75 000 руб.	825 руб. + 0,6% с суммы, превы- шающей 75 000 руб.	1500 руб. + 0,5% с суммы, превы- шающей 75 000 руб.	19 500 руб. + 10,0% с суммы, пре- вышающей 75 000 руб.
Свыше 600 000 руб.	56 475 руб. + 2,0% с суммы, превы- шающей 600 000 руб.	7425 руб.	3975 руб.	4125 руб.	72 000 руб. + 2,0% с суммы, пре- вышающей 600 000 руб.

**СТАВКИ ЕДИНОВОГО СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГА
(ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ
ПРЕДПРИИМАТЕЛЕЙ, ИМЕЮЩИХ СТАТУС РЕЗИДЕНТА
ТЕХНИКО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ЗОНЫ)**

Налоговая база на каждое фи- зическое лицо нарастающим итогом с начала года	Федеральный бюджет	Итого
До 280 000 руб.	14,0%	14,0%
От 280 001 до 600 000 руб.	39 200 руб. + 5,6% с суммы, превышаю- щей 280 000 руб.	39 200 руб. + 5,6% с суммы, превышаю- щей 280 000 руб.
Свыше 600 000 руб.	57 120 руб. + 2,0% с суммы, превышаю- щей 600 000 руб.	57 120 руб. + 2,0% с суммы, превышаю- щей 600 000 руб.

**СМЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ
ПРОДУКЦИИ НА 200_ г.**

Элементы сметы	План на 200_ г.	В том числе по кварталам			
		I	II	III	IV
1. Сырье и основные материалы (за вычетом от- ходов), тыс. руб.					
2. Покупные полуфабрикаты и комплектующие из- делия, тыс. руб.					
3. Вспомогательные материалы, тыс. руб.					
4. Топливо со стороны, тыс. руб.					
5. Энергия со стороны, тыс. руб.					
6. Оплата труда основная и дополнительная, тыс. руб.					
7. Единый социальный налог, тыс. руб.					
8. Амортизация основных средств, тыс. руб.					
9. Прочие расходы, тыс. руб.					
10. Итого затрат на производство, тыс. руб.					
11. Списано на непроизводственные счета, тыс. руб.					
12. Изменение остатков расходов будущих перио- дов (увеличение «-» вычитается, уменьшение «+» прибавляется), тыс. руб.					
13. Изменение остатков резервов предстоящих расходов (увеличение «+» прибавляется, уменьше- ние «-» вычитается), тыс. руб.					
14. Итого себестоимость валовой продукции, тыс. руб.					
15. Изменение себестоимости остатков незавер- шенного производства, спецоснастки и инструмен- тов собственного изготовления (прирост «-» вычи- тается, уменьшение «+» прибавляется), тыс. руб.					
16. Производственная себестоимость товарной продукции, тыс. руб.					
17. Внепроизводственные расходы, тыс. руб.					
18. Полная себестоимость товарной продукции, тыс. руб.					
19. Объем товарной продукции в ценах реализации, тыс. руб.					
20. Затраты на 1 руб. товарной продукции, коп.					
21. Снижение затрат на 1 руб. товарной продукции к предыдущему году, %					
22. Прибыль (+), убытки (-) от производства товар- ной продукции, тыс. руб.					
23. Изменение себестоимости от остатков нереа- лизованной продукции (увеличение «-» вычитается, уменьшение «+» прибавляется), тыс. руб.					
24. Себестоимость реализуемой товарной про- дукции, тыс. руб.					
25. Объем реализуемой продукции в действующих ценах реализации, тыс. руб.					
26. Прибыль (+), убытки (-) от реализуемой товар- ной продукции, тыс. руб.					

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ ПО СТАТЬЯМ КАЛЬКУЛЯЦИИ

→ Сырье и материалы (минус возвратные отходы)

→ Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги
производственного характера сторонних организаций

→ Топливо на технологические цели

→ Энергия на технологические цели

→ Основная заработная плата производственных
рабочих

→ Дополнительная заработная плата производственных
рабочих

→ Отчисления на социальные нужды по заработной плате
производственных рабочих

→ Расходы на содержание и эксплуатацию

→ Расходы на подготовку и освоение нового
производства

→ Общепроизводственные расходы

→ Общехозяйственные расходы

→ Потери от брака

→ Прочие производственные расходы

→ Внепроизводственные расходы

ЦЕХОВАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ

Сырье и материалы (минус возвратные отходы)

Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги
производственного характера сторонних организаций

Топливо на технологические цели

Энергия на технологические цели

Основная заработная плата производственных
рабочих

Дополнительная заработная плата производственных
рабочих

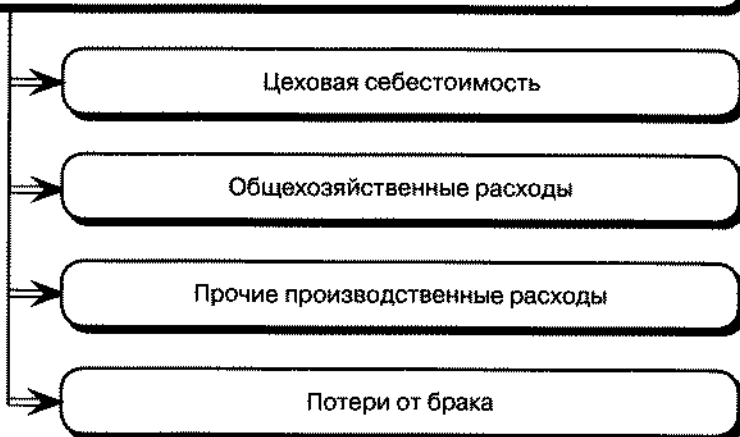
Отчисления на социальные нужды по заработной
плате производственных рабочих

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования

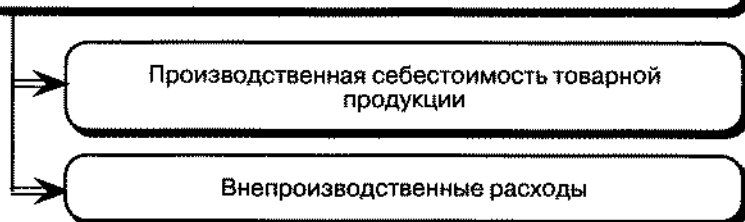
Расходы на подготовку и освоение нового
производства

Общепроизводственные расходы

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ



ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ



ПРЯМЫЕ ЗАТРАТЫ

Сырье и материалы (минус возвратные отходы)

Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги
производственного характера сторонних организаций

Топливо на технологические цели

Энергия на технологические цели

Основная заработная плата производственных
рабочих

Дополнительная заработная плата производственных
рабочих

Отчисления на социальные нужды по заработной
плате производственных рабочих

Расходы на подготовку и освоение нового
производства

Общепроизводственные расходы

КОСВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования

Общехозяйственные расходы

Внепроизводственные расходы

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ ПО СТАТЬЯМ КАЛЬКУЛЯЦИИ ПОЗВОЛЯЕТ

Определить себестоимость единицы продукции

Распределить затраты по ассортиментным группам

Установить объем расходов по каждому виду работ,
производственным подразделениям, аппарату
управления

Выявить резервы снижения затрат

Калькуляционный принцип группировки затрат лежит в
основе построения плана счетов бухгалтерского учета

Отчетность также составляется по статьям
калькуляции

КАЛЬКУЛЯЦИИ ПО СТАТЬЯМ ЗАТРАТ

Плановая калькуляция

Нормативная калькуляция

Сметная калькуляция

Фактическая, или отчетная, калькуляция

МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Метод норм (прямого счета)

Метод расчетов по технико-экономическим факторам

Параметрический метод

Для целей бухгалтерского учета

Для целей налогообложения

**ОСНОВНЫЕ ПЛАНОВЫЕ И ОТЧЕТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ,
ОПРЕДЕЛЯЕМЫЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПРИ РАСЧЕТЕ
СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ**



СЕБЕСТОИМОСТЬ ЕДИНИЦЫ ПРОДУКЦИИ



ЗАТРАТЫ НА 1 РУБ. ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ



ПРОЦЕНТ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ ПО СРАВНИМОЙ
ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ

НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

СНИЖЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ

РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

ПОВЫШЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ
ПРОИЗВОДСТВА

Внедрение прогрессивной техники

Повышение доли усовершенствованного
оборудования

Применение прогрессивных видов сырья,
материалов и энергоносителей

Рациональное использование сырья и
материалов

Механизация и автоматизация производства

УЛУЧШЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И
ТРУДА

ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМА И СТРУКТУРЫ НОМЕНКЛАТУРЫ
ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

ПОВЫШЕНИЕ ДОЛИ КООПЕРАТИВНЫХ ПОСТАВОК

ТЕМА 11

**ДОХОДЫ, ПРИБЫЛЬ
И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
ПРЕДПРИЯТИЯ.
ГОСУДАРСТВЕННОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**ПОНЯТИЯ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СОСТАВ ПРОДУКЦИИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

→ **АССОРТИМЕНТ** — ЭТО СОСТАВ ОДНОРОДНОЙ
ПРОДУКЦИИ ПО ВИДАМ, СОРТАМ И МАРКАМ

↓
Ширина ассортимента
— количество
наименований продукции

↓
Глубина ассортимента
— количество видов
изделий на одно
наименование продукции

↘ ↙
ТОВАРНАЯ НОМЕНКЛАТУРА — ЭТО СОВОКУПНОСТЬ
ВСЕХ АССОРТИМЕНТНЫХ ГРУПП ТОВАРОВ И
ТОВАРНЫХ ЕДИНИЦ, ПРЕДЛАГАЕМЫХ ПОКУПАТЕЛЯМ
КОНКРЕТНЫМ ПРОДАВЦОМ

ПОКАЗАТЕЛИ ОБЪЕМА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

→ **ВАЛОВАЯ ПРОДУКЦИЯ** — ЭТО ВСЬ ОБЪЕМ ПРОДУКЦИИ, ПРОИЗВЕДЕННОЙ ПРЕДПРИЯТИЕМ ЗА ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПЕРИОД, БЕЗОТНОСИТЕЛЬНО К СТЕПЕНИ ЗАВЕРШЕНИЯ

→ Товарная продукция

→ Изменение остатков незавершенного производства

→ Изменение в стоимости полуфабрикатов

→ Изменение в стоимости инструмента собственного производства

→ **ТОВАРНАЯ ПРОДУКЦИЯ** — ЭТО СТОИМОСТЬ ВСЕЙ ПРОДУКЦИИ, ПРОИЗВЕДЕННОЙ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ПРЕДНАЗНАЧЕННОЙ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ НА СТОРОНУ

→ **РЕАЛИЗОВАННАЯ ПРОДУКЦИЯ** — ЭТО ОБЪЕМ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ, ОТПУЩЕННОЙ ЗА ПРЕДЕЛЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОПЛАЧЕННОЙ ПОТРЕБИТЕЛЕМ

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ — ЭТО ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА, ФОРМИРУЕМЫЕ ПРИ ОБРАЗОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОПОЛНЯЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА СЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ, ВЫБЫВШЕГО ИМУЩЕСТВА, А ТАКЖЕ ПУТЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНЕШНИХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Собственные
источники

Уставный
капитал

Добавочный
капитал

Аморти-
зационные
отчисления

Прибыль

Субвенции

Субсидии

Привлеченные
источники

От продажи
ценных
бумаг
(кроме
акций)

Кредитор-
ская задол-
женность

Заемные
источники

Краткосроч-
ные кредиты
и займы

Долгосроч-
ные кредиты
и займы

**ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ — ЭТО УВЕЛИЧЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫГОД В РЕЗУЛЬТАТЕ
ПОСТУПЛЕНИЯ АКТИВОВ И/ИЛИ ПОГАШЕНИЯ
ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ПРИВОДЯЩЕЕ К УВЕЛИЧЕНИЮ
КАПИТАЛА ЭТОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ЗА
ИСКЛЮЧЕНИЕМ УСТАВНЫХ ВКЛАДОВ
СОБСТВЕННИКОВ ИМУЩЕСТВА**



**КЛАССИФИКАЦИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ
(ПБУ 9/99 «ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ»)**

- ⇒ Доходы от обычных видов деятельности
- ⇒ Операционные доходы
- ⇒ Внереализационные доходы
- ⇒ Чрезвычайные доходы

**ПРИКАЗОМ МИНФИНА ОТ 18.09.2006 № 116Н
ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПОДРАЗДЕЛЯЮТСЯ НА**

- ⇒ ДОХОДЫ ОТ ОБЫЧНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
- ⇒ ПРОЧИЕ ДОХОДЫ

ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ

⇒ Поступления, связанные со сдачей во временное пользование активов организации

⇒ Поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения и других видов интеллектуальной собственности

⇒ Доходы от участия в уставном капитале других организаций и прибыль от совместной деятельности

⇒ Поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты) и продукции

⇒ Проценты, получаемые за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование денежных средств банком

⇒ Прочие операционные доходы

ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ

→ Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, присужденные или признанные должником

→ Поступления в возмещение причиненных предприятию убытков

→ Активы, получаемые безвозмездно, в том числе по договору дарения

→ Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году

→ Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности

→ Курсовая разница

→ Сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных)

→ Прочие внереализационные доходы

**ОСНОВНЫМ ИСТОЧНИКОМ ПОПОЛНЕНИЯ
ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ЯВЛЯЕТСЯ ВЫРУЧКА ОТ
РЕАЛИЗАЦИИ (В)**

$$B = \sum_{i=1}^n РП_i \cdot Ц_i,$$

где $РП_i$ — объем реализованной продукции; $Ц_i$ — цена единицы продукции



ВАЛОВОЙ ДОХОД ПРЕДПРИЯТИЯ (ВД):

$$ВД = В - МЗ,$$

где МЗ — материальные затраты



ЧИСТЫЙ ДОХОД ПРЕДПРИЯТИЯ (ЧД):

$$ЧД = В - ПЗ = ВД - ОТ,$$

где ПЗ — это производственные затраты, включающие материальные затраты и затраты на оплату труда (ОТ)

ПРИБЫЛЬ — ЭТО ПРЕВЫШЕНИЕ ДОХОДОВ ОТ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ И УСЛУГ НАД ЗАТРАТАМИ НА ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖУ ЭТИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ

ВИДЫ ПРИБЫЛИ

Валовая прибыль (убыток)

Прибыль (убыток) от продаж

Прибыль (убыток) до налогообложения

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Валовая прибыль = выручка от продажи продукции (работ, услуг) за вычетом НДС и других платежей – себестоимость реализованной продукции (работ, услуг)

Прибыль от продаж = валовая прибыль – коммерческие расходы – управленческие расходы

Прибыль до налогообложения = прибыль от продаж + прочие доходы – прочие расходы

Чистая прибыль = прибыль до налогообложения – текущий налог на прибыль и иные налоговые выплаты из прибыли

ФУНКЦИИ ПРИБЫЛИ

- Характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия
- Является основным элементом финансовых ресурсов предприятия
- Является источником формирования доходной части бюджетов различных уровней
- Стимулирует производственную и предпринимательскую активность

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

- Увеличение выпуска продукции
- Улучшение качества продукции
- Продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду
- Снижение себестоимости продукции за счет рационального использования всех факторов производства
- Диверсификация производства
- Расширение доли на рынке продаж
- Выход на новые рынки, поиск других каналов и форм реализации продукции

МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Метод прямого счета

Прогноз рентабельности

Метод взаимосвязи выручки, затрат и прибыли

Анализ перекрытия ликвидности

Аналитический метод

Метод прямого счета определяет планируемую прибыль ($\Pi_{пл}$) в предстоящем периоде следующим образом:

$$\Pi_{пл} = V_{пл} - ПСС_{пл},$$

где $V_{пл}$ — планируемая выручка от реализации в действующих ценах (без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок); $ПСС_{пл}$ — полная себестоимость продукции, реализуемой в предстоящем периоде

Этот метод используется при обосновании создания нового или расширения действующего предприятия, при осуществлении инвестиционного проекта

Достоинством метода является его простота

**ПРОГНОЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОСНОВАН НА АНАЛИЗЕ
СООТНОШЕНИЙ СЛЕДУЮЩИХ ВЕЛИЧИН**

⇒ Оборотные средства + капитальные вложения =
= вложенный капитал

⇒ Коэффициент оборачиваемости капитала =
= $\frac{\text{оборотные средства}}{\text{вложенный капитал}}$

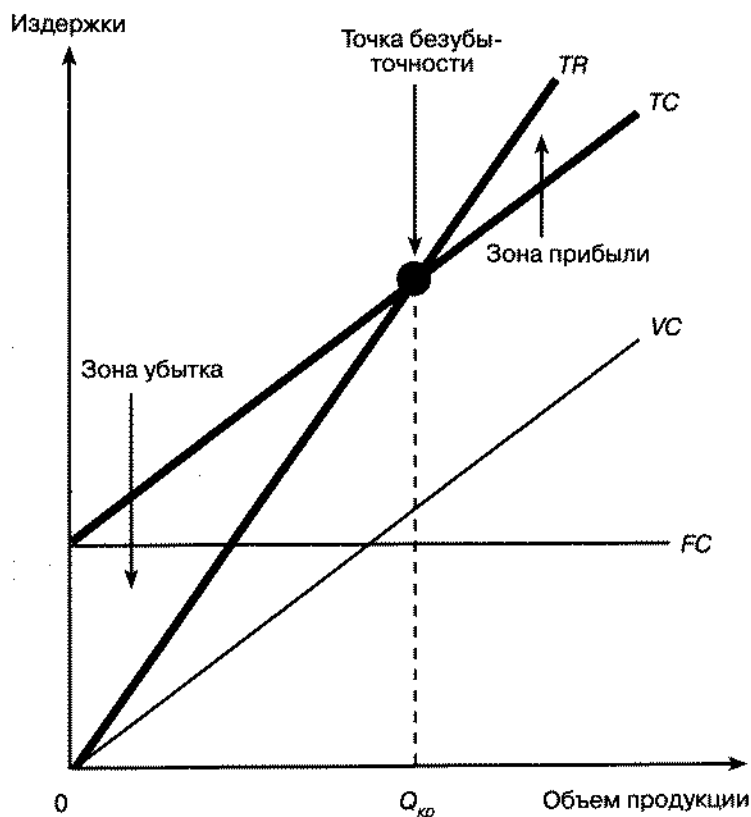
⇒ Коэффициент прибыли =
= $\frac{\text{оборот капитала}}{\text{себестоимость}}$

⇒ Коэффициент рентабельности =
= $\frac{\text{прибыль}}{\text{оборот капитала}}$

⇒ Таким образом, рентабельность капитала =
= $\frac{\text{оборот капитала}}{\text{вложенный капитал}} \times \frac{\text{прибыль}}{\text{оборот капитала}} \times 100$

**МЕТОД ВЗАИМОСВЯЗИ ВЫРУЧКИ, ЗАТРАТ И
ПРИБЫЛИ (МЕТОД ДИРЕКТ-КОСТИНГ)**

СВЯЗЬ МЕЖДУ ОБЪЕМОМ ПРОДАЖ И СТРУКТУРОЙ
ИЗДЕРЖЕК



**МЕТОД ВЗАИМОСВЯЗИ ВЫРУЧКИ, ЗАТРАТ И ПРИБЫЛИ
(МЕТОД ДИРЕКТ-КОСТИНГ)**

Критический объем производства определяется по формуле

$$Q_{кр} = \frac{FC}{P - AVC},$$

где $Q_{кр}$ — критический объем производства; FC — постоянные издержки; AVC — средние переменные издержки; P — цена

Объем продукции для обеспечения установленной суммы прибыли определяется по формуле

$$Q = \frac{Пр + FC}{P - AVC},$$

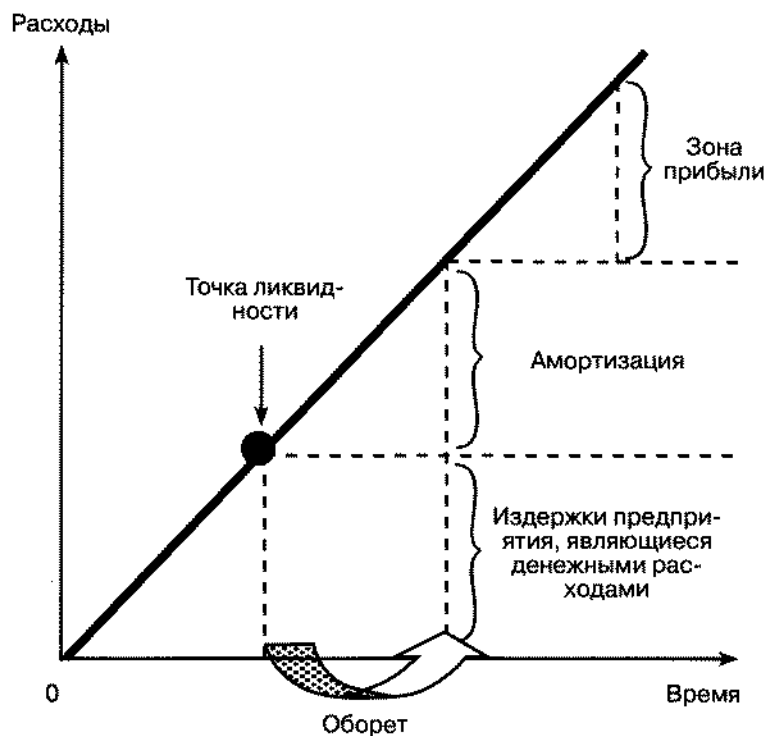
где $Пр$ — установленная сумма прибыли

Предельный уровень цен определяется по формуле

$$P = AVC + \frac{Пр + FC}{Q}$$

Анализ перекрытия ликвидности основан на определении минимальной величины оборота капитала, необходимой для сохранения ликвидности предприятия

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТОЧКИ ЛИКВИДНОСТИ (МИНИМАЛЬНОГО ОБОРОТА)



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ В ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРИЩЕСТВАХ

УПЛАТА В БЮДЖЕТ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ИЗ
ПОЛУЧЕННОЙ ПРИБЫЛИ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

Отчисления в резервный капитал

На накопление

На потребление

ОСТАТОК ПРИБЫЛИ РАСПРЕДЕЛЯЕТСЯ МЕЖДУ
УЧРЕДИТЕЛЯМИ И ВКЛАДЧИКАМИ

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ (ООО)

УПЛАТА В БЮДЖЕТ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ИЗ
ПОЛУЧЕННОЙ ПРИБЫЛИ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

ОТЧИСЛЕНИЯ В РЕЗЕРВНЫЙ ФОНД

ЗАТЕМ ЧАСТЬ ПРИБЫЛИ НАПРАВЛЯЕТСЯ НА
РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И МАТЕРИАЛЬНОЕ
ПООЩРЕНИЕ РАБОТНИКОВ

ПО ОКОНЧАНИИ ФИНАНСОВОГО ГОДА КАЖДОМУ
УЧАСТНИКУ ВЫПЛАЧИВАЕТСЯ ДОЛЯ ПРИБЫЛИ,
СООТВЕТСТВУЮЩАЯ ЕГО ВКЛАДУ В УСТАВНЫЙ
КАПИТАЛ

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ В АКЦИОНЕРНОМ ОБЩЕСТВЕ (АО)

ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Прибыль, не
облагаемая налогом

Прибыль, облагаемая
налогом

Чистая прибыль

Налог на прибыль

Резерв-
ный фонд

На цели
накопле-
ния

На цели
потре-
бления

Диви-
дендный
фонд по
привиле-
гирован-
ным и
обыкно-
венным
акциям

Нерас-
преде-
ленный
остаток
чистой
прибыли

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРАВЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ВЕДЕНИЯ

→ Уплата налогов, обязательных платежей

→ Государство не регламентирует распределение прибыли после уплаты соответствующих налогов и перечисления части прибыли в доход бюджета за пользование имуществом

→ Размер прибыли, перечисляемой собственнику в бюджет за пользование имуществом, определяется в уставе предприятия при его образовании

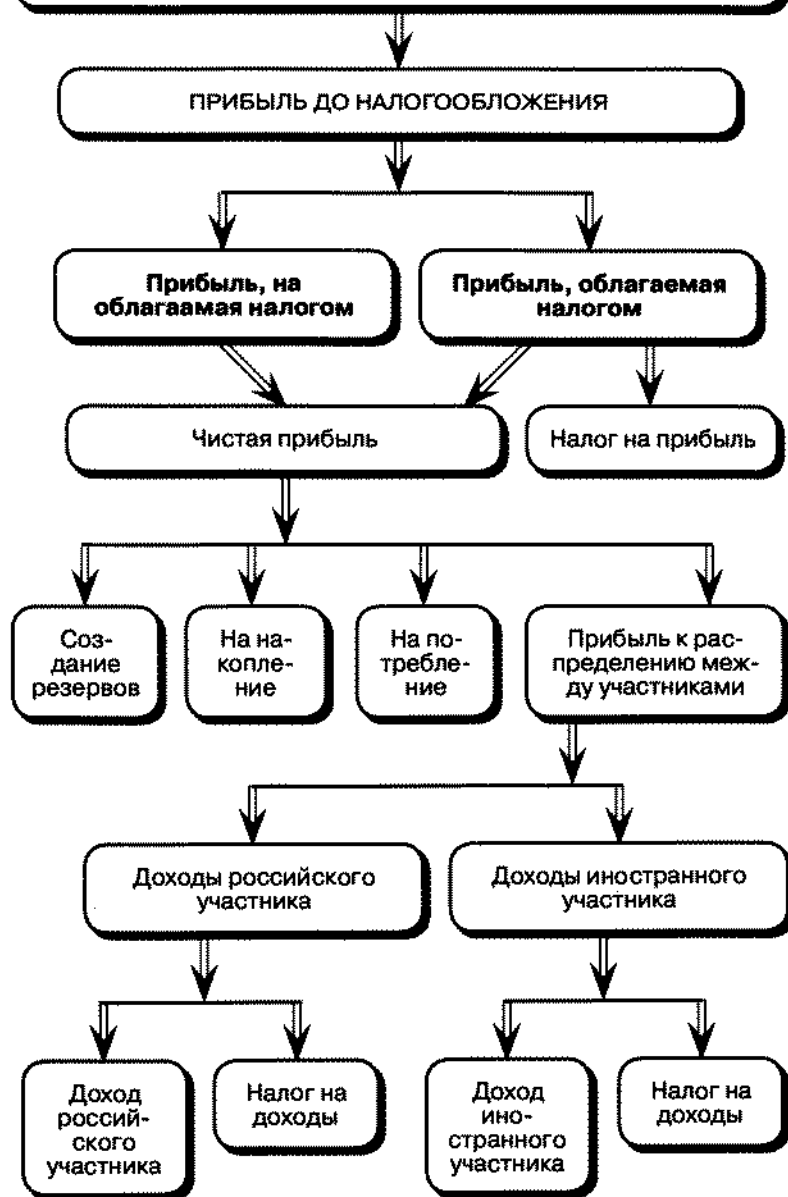
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРАВЕ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

→ Порядок распределения прибыли регулируется Типовым уставом казенного предприятия и Порядком планирования и финансирования деятельности казенных предприятий, утверждаемыми Правительством РФ

→ В соответствии с этими документами прибыль от реализации продукции (работ, услуг) направляется на финансирование мероприятий, обеспечивающих выполнение плана-заказа, плана развития завода, и на другие производственные цели, а также на социальное развитие по нормативам, ежегодно устанавливаемым уполномоченным органом (порядок установления таких нормативов утверждается Министерством финансов РФ)

→ Свободный остаток прибыли, остающийся после ее направления на указанные цели, подлежит изъятию в доход федерального бюджета

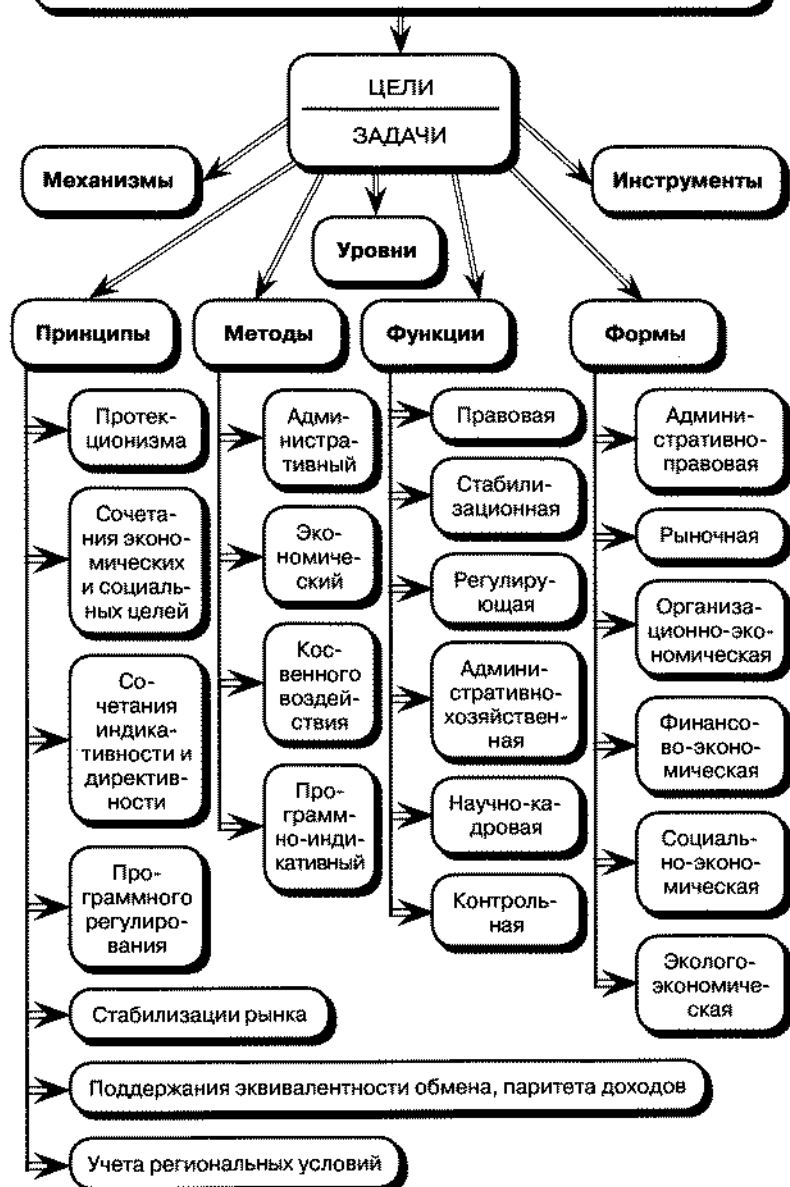
**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ
С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА**



ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Показатель	Формула	Условные обозначения
Рентабельность предприятия	$R = \frac{\Pi_{\text{дон/о}}}{\text{ОПФ}_{\text{ср}} + \text{ОБС}_{\text{ср}}} \cdot 100$	$\Pi_{\text{дон/о}}$ — прибыль до налогообложения; $\text{ОПФ}_{\text{ср}}$ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов; $\text{ОБС}_{\text{ср}}$ — средний остаток оборотных средств
Рентабельность производственной деятельности	$R = \frac{\Pi_{\text{дон/о}}}{\text{ОПФ}_{\text{ср}} + \text{НОБС}_{\text{ср}}} \cdot 100$	$\text{НОБС}_{\text{ср}}$ — средний остаток нормируемых оборотных средств
Рентабельность продаж	$R = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{B} \cdot 100$	B — выручка от реализации; $\Pi_{\text{пр}}$ — прибыль от продаж
Рентабельность продукции	$R = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{\text{ПСС}} \cdot 100$	ПСС — полная себестоимость
Рентабельность имущества предприятия	$R = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{I_{\text{ср}}} \cdot 100$	$\Pi_{\text{ч}}$ — чистая прибыль; $I_{\text{ср}}$ — средняя величина имущества
Рентабельность акционерного капитала	$R = \frac{\Pi_{\text{дон/о}}}{\text{АК}_{\text{ср}}} \cdot 100$	$\text{АК}_{\text{ср}}$ — средняя величина акционерного капитала
Рентабельность инвестиций	$R = \frac{\Pi_{\text{дон/о}}}{\text{СК}_{\text{ср}} + \text{ДО}_{\text{ср}}} \cdot 100$	$\text{СК}_{\text{ср}}$ — средняя величина собственного капитала; $\text{ДО}_{\text{ср}}$ — средняя величина долгосрочных обязательств
Рентабельность собственного капитала	$R = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\text{СК}_{\text{ср}}} \cdot 100$	см. выше
Норма прибыли	$R = \frac{\Pi_{\text{в}}}{B} \cdot 100$	$\Pi_{\text{в}}$ — валовая прибыль
Чистая норма прибыли	$R = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{B} \cdot 100$	см. выше

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ



СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ



ТЕМА 12

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И
ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**ПЛАН — ЭТО СИСТЕМА МЕРОПРИЯТИЙ
(ЗАДАНИЙ), ОБЪЕДИНЕННЫХ ОБЩЕЙ ЦЕЛЮ,
КОТОРАЯ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ ИХ ВЫПОЛНЕНИЕ
В УСТАНОВЛЕННЫЕ СРОКИ И В ОПРЕДЕЛЕННОЙ
ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ**



**ПЛАНИРОВАНИЕ — ЭТО РАЗРАБОТКА И ПРАКТИЧЕСКОЕ
ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПЛАНОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ БУДУЩЕЕ
СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ, ПУТЕЙ,
СПОСОБОВ И СРЕДСТВ ЕГО ДОСТИЖЕНИЯ**



ФУНКЦИИ ПЛАНИРОВАНИЯ



Инициирование



Оптимизация



Координация и интеграция



Упорядочение



Контроль



Воспитание и обучение



Документирование

ПРИНЦИПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ

Приоритетность планирования

Непрерывность планирования

Эластичность и гибкость планирования

Системность планирования

Точность и детализация планирования

Экономическая обоснованность и обеспеченность ресурсами

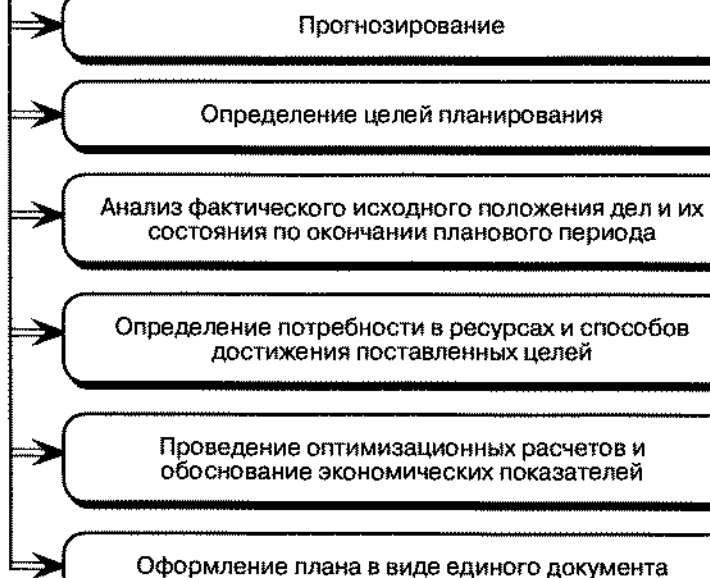
Оптимальность планирования

Связь уровней управления

Холизм (сочетание координации и интеграции)

Комплексность планирования

ЭТАПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ



СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

↓

ПО ТИПУ ЦЕЛЕЙ

→ Стратегические системы

→ Оперативные системы

→ Календарные системы

СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

↓

ПО ПЕРИОДУ ПЛАНИРОВАНИЯ

→ Долгосрочные системы (более 5 лет)

→ Среднесрочные системы (на 2–5 лет)

→ Краткосрочные системы (на 1 год)

СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ



ПО УРОВНЮ УПРАВЛЕНИЯ



Общезаводские системы



Цеховые системы



Производственные системы

ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ РАЗРАБОТКИ ПЛАНА ПРЕДВАРИТЕЛЬНО
ОПРЕДЕЛЯЮТ



Объекты планирования



Разработчиков плана



Средства планирования



Порядок составления планов



Методы планирования

МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ

1. БАЛАНСОВЫЙ МЕТОД

Предусматривает составление материальных трудовых и финансовых балансов

2. НОРМАТИВНЫЙ МЕТОД

Использует систему норм и нормативов использования ресурсов предприятия

3. ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД

Состоит в построении дерева целей, их реализации и определении ресурсов с учетом ограничений

4. МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ ПО ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ФАКТОРАМ

Учитывает следующие факторы:

Технические

Совершенствование организации производства и труда

Изменение состава и объема производимой продукции

Инфляция

5. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ МЕТОД

**ПОКАЗАТЕЛЬ ПЛАНА — ЭТО КАЧЕСТВЕННО
ОПРЕДЕЛЕННАЯ ПЕРЕМЕННАЯ ВЕЛИЧИНА,
КОТОРОЙ МОЖЕТ СООТВЕТСТВОВАТЬ МНОЖЕСТВО
КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ЗНАЧЕНИЙ**



**ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ПЛАНИРОВАНИИ ПОКАЗАТЕЛИ ДОЛЖНЫ
ОБЛАДАТЬ СЛЕДУЮЩИМИ СВОЙСТВАМИ**

Достоверность

Свойства меры

Достаточность

Однозначность

Способность агрегироваться, разукрупняться и быть
сопоставимыми

Гибкость, адаптивность и способность отражать
все изменения условий функционирования объекта
планирования

Оперативность

Лаконичность

Экономичность

ГРУППЫ ПЛАНОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

→ **Количественные показатели**

→ **Качественные показатели**

→ **Натуральные показатели**

→ **Условно-натуральные показатели**

→ **Стоимостные показатели**

→ **Трудовые показатели**

**НОРМА — ЭТО
МЕРА ЗАТРАТ
ТРУДА И РАСХОДА
СЫРЬЯ, ЭНЕРГИИ,
МАТЕРИАЛОВ В
АБСОЛЮТНОМ
ИЗМЕРЕНИИ НА
ПРОИЗВОДСТВО
ЕДИНИЦЫ ПРОДУКЦИИ
(РАБОТЫ, УСЛУГ) ПРИ
ЗАДАННЫХ СРЕДНИХ
УСЛОВИЯХ**

**НОРМАТИВ — ЭТО
ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ
ПОКАЗАТЕЛИ СТЕПЕНИ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
СРЕДСТВ
ПРОИЗВОДСТВА
ПРИ СОВРЕМЕННОЙ
ТЕХНИКЕ И
ТЕХНОЛОГИИ,
ПРОГРЕССИВНОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ
ТРУДА И ВЫСОКОЙ
КВАЛИФИКАЦИИ
ПЕРСОНАЛА**

**ГРУППЫ НОРМ И НОРМАТИВОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ
В ПРОЦЕССЕ ПЛАНИРОВАНИЯ**

⇒ Удельные нормы материальных затрат сырья, материалов, комплектующих изделий, энергии и пр.

⇒ Нормативы использования орудий труда

⇒ Организационные нормативы

⇒ Нормы качества продукции

⇒ Нормы окупаемости затрат и прибыльности производства

⇒ Нормы труда

ПОКАЗАТЕЛИ ПЛАНОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стратегический план	Долгосрочный план	Текущий план	Оперативно-календарный план
Наименование продукции (работ, услуг)	Перечень важнейшей номенклатуры продукции	Перечень и число позиций номенклатуры	Подетальный перечень и число позиций номенклатуры продукции
Ориентировочная сумма затрат	Сумма расхода ресурсов по видам и срокам	Сумма расхода ресурсов по видам, срокам и номенклатуре продукции	Подетальные и пооперационные нормы расхода ресурсов по видам продукции
Ориентировочные подвижные сроки исполнения	Календарные сроки исполнения	Точно установленные сроки исполнения	Почасовые и суточные графики исполнения
Ответственные исполнители, без указания соисполнителей	Ответственные исполнители по этапам и видам работ	Подробный перечень исполнителей по этапам и видам работ и номенклатуре продукции	Подетальное распределение работ среди исполнителей
Эффективность достижения цели (сумма дохода, окупаемость затрат)	Превышение доходов над расходами (прибыль)	Сумма чистого дохода	Своевременность и полнота выполнения плана

**ПРИМЕРНАЯ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА
ПЛАНОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ
ПРЕДПРИЯТИЯ**



ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПЛАНИРОВАНИЯ НА СРЕДНЕМ ПО РАЗМЕРУ ПРЕДПРИЯТИИ

Высшее руководство

- общее планирование хозяйственной деятельности
- формирование общей стратегии, целей и задач
- установление нормативов и контроля

Плановый отдел

- организация планирования
- разработка перспективных и текущих планов
- анализ работы
- контроль выполнения планов
- нормирование издержек

Финансовый отдел

- планирование прибыли
- финансирование хозяйственной деятельности
- бюджетный контроль
- контроль за кредитными операциями

Отдел маркетинга

- планирование маркетинга
- исследование рынка
- планирование ассортимента товаров
- сбыт и распределение
- реклама и стимулирование сбыта

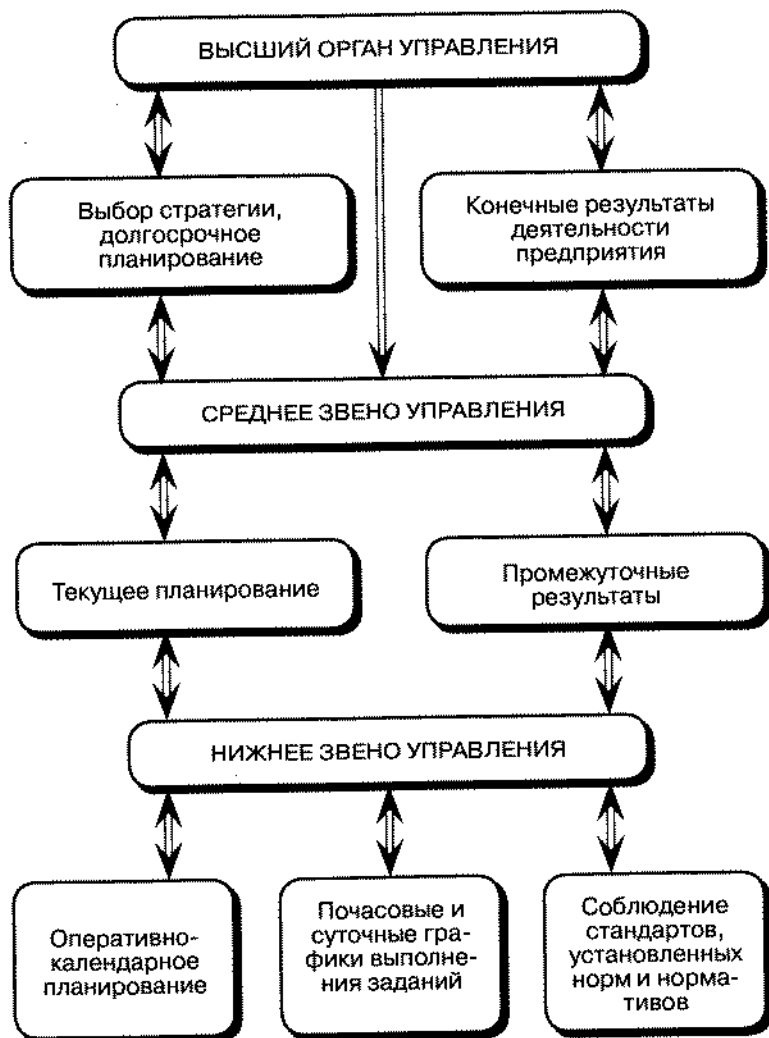
Производственный отдел

- составление планов на смену, сутки и т. д.
- закупка сырья
- контроль качества
- программа движения продуктов и далее товаров производства

ПРИМЕРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Срок	Мероприятия	Ответственный
Март– июнь	Изучение рынка и конкуренции, оценка ценовой существующей среды	Отдел маркетинга
	Уточнение рыночной, ассортиментной и финансовой стратегии	Плановый отдел и высшее руководство
	Утверждение целей, показателей и приоритетов	Высшее руководство
Июль	Проведение конференции по планированию для управляющих фирмы	Плановый отдел
	Представление стратегии и планов	Высшее руководство
	Обсуждение и конкретизация заданий для низовых звеньев управления	Участники
Август	Разработка показателей цехов и календаря планирования	Плановики и руководители цехов
Сентябрь	Доведение плана до участков и рабочих мест	Руководители цехов
	Сведение всех показателей по заводу	Плановый и финансовый отделы
Октябрь	Согласование плана с цехами, внесение необходимых изменений и их утверждение	Директор завода
Ноябрь	Утверждение окончательного варианта плана	Совет директоров
Декабрь	Разработка индивидуальных планов	Каждый работник
	Обучение кадров	Отдел кадров
	Проверка готовности предприятия к выполнению планов	Плановый отдел, высшее руководство

**ВНУТРИФИРМЕННОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ
ФУНКЦИЙ СИСТЕМЫ ПЛАНОВОГО УПРАВЛЕНИЯ
ПРОИЗВОДСТВОМ**



Начальным этапом планирования является прогнозирование



ПРОГНОЗИРОВАНИЕ — ЭТО СИСТЕМА КОЛИЧЕСТВЕННЫХ И КАЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПЛАНОВЫХ ИЗЫСКАНИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ВЫЯСНЕНИЕ ВОЗМОЖНОГО СОСТОЯНИЯ И РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В БУДУЩЕМ



ПРОГНОЗ — ЭТО НАУЧНО ОБОСНОВАННАЯ ГИПОТЕЗА О ВЕРОЯТНОМ БУДУЩЕМ СОСТОЯНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ И ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТО СОСТОЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ВИДЫ ПРОГНОЗОВ



Оперативные прогнозы (до 3–6 месяцев)



Краткосрочные прогнозы (до 1 года)



Среднесрочные прогнозы (до 2–5 лет)



Долгосрочные прогнозы (более 5 лет)

**НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, КОТОРЫЕ ДОЛЖЕН
ДАВАТЬ ПРОГНОЗ**

Вероятность достижения цели

Капитальные вложения, необходимые для
осуществления прогноза

Затраты труда в каждом отдельном отрезке
прогнозного периода

Текущие издержки производства

Прибыль предприятия, полученная в результате
достижения поставленной цели

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

1. МЕТОД ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК

Основан на достижении согласия группой экспертов

2. МЕТОД ЭКСТРАПОЛЯЦИИ

Заключается в обработке ретроспективных данных об объекте прогнозирования и распространении прошлых тенденций в будущее

3. МЕТОДЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ

Конструирование модели, адекватно отображающей наиболее существенные закономерности поведения объекта прогнозирования и их взаимосвязи с внешними факторами

4. МЕТОДЫ СЦЕНАРИЯ, ИЛИ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ

Рассматриваются возможные перспективы развития сложных явлений с многочисленными взаимосвязями с целью формирования общего взгляда на совокупность проблем

**ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**



4 УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

- ⇒ Предприятия, получившие «нишу» рынка
- ⇒ Предприятия, «следующие за лидером»
- ⇒ Предприятия, в которых система управления начинает активно воздействовать на производственные системы, содействуя их развитию и совершенствованию
- ⇒ Компании мирового уровня, известные во всех странах своей продукцией высочайшего качества

**ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

→ Прогнозирование

→ Планирование

→ Формирование целевых производственно-сбытовых программ

→ Анализ внешней среды

→ Прогнозирование сбыта

→ Формирование товарной стратегии, в том числе разработка плана реализации продукции

→ Формирование хозяйственной стратегии

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

⇒ Стратегия минимизации издержек производства

⇒ Стратегия увеличения доли рынка сбыта,
контролируемого предприятием

⇒ Стратегия инновационного программирования НИОКР

⇒ Стратегия максимизации издержек производства

⇒ Стратегия перекладывания роста издержек
производства на потребителя

⇒ Стратегия имитационного программирования НИОКР

⇒ Стратегия манипулирования «портфелем вложений
капитала»

**ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ВЫБОР ТИПА
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

⇒ Степень и основные формы рыночной конкуренции

⇒ Соотношение темпов роста стоимости рабочей силы и активной части основного капитала, непосредственно замещающего живой труд

⇒ Фактор времени

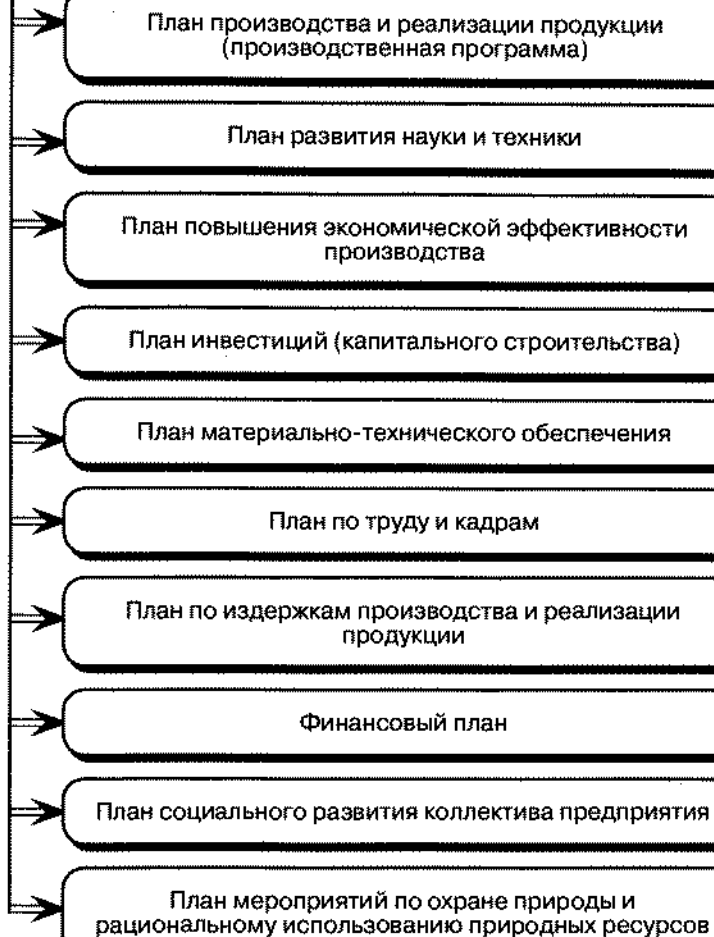
⇒ Динамика инфляции

⇒ Структура активов компании

⇒ Экономическая политика государства

⇒ Стимулирование структурной перестройки отраслей народного хозяйства

**ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ СОСТАВЛЕНИЯ ПЛАНА
ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ**



**ПОКАЗАТЕЛИ ПЛАНА ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА**

Темпы роста производства чистой и товарной
(валовой) продукции

Общая рентабельность

Затраты на 1 руб. товарной (валовой) продукции

Темпы роста производительности труда

Доля прироста чистой и товарной (валовой) продукции
вследствие повышения производительности труда

Фондоотдача

Оборачиваемость оборотных средств

Показатели капиталоемкости и материалоемкости

ПОКАЗАТЕЛИ ПЛАНА ИНВЕСТИЦИЙ

Ввод в действие основных фондов и производственных мощностей, отдельных объектов и сооружений производственного назначения

Прирост производственных мощностей на действующих предприятиях в результате их технического перевооружения и осуществления организационно-технических мероприятий

Объем капитальных вложений и СМР

Объем незавершенного производства

РАЗДЕЛЫ ПЛАНА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Материальные расчеты по производству важнейших видов продукции

Материальные расчеты по потреблению важнейших видов продукции

Расчет плана реализации важнейших видов продукции

ПОКАЗАТЕЛИ ПЛАНА ПО ТРУДУ

Годовая выработка нормативно-чистой, товарной (валовой) продукции в сопоставимых ценах в расчете на 1 среднесписочного работника основного вида деятельности

Фонд заработной платы предприятия

Средняя заработная плата работников

Определение дополнительной потребности в рабочих и служащих и источников ее обеспечения

РАЗДЕЛЫ ПЛАНА ПО ИЗДЕРЖКАМ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Определение величины затрат на производство и реализацию продукции — по каждому виду в отдельности

Определение величины затрат на производство и реализацию продукции — в целом по экономическим элементам

Разработка мероприятий по снижению величины затрат на производство и реализацию продукции

Исчисление величины дохода, получаемого в результате производственной деятельности

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНА

Потребность в собственных оборотных средствах

Показатели по ускорению оборачиваемости оборотных средств

Показатели взаимодействия предприятия с государственным бюджетом

Показатели использования основных производственных фондов

Прибыль и ее распределение

ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПЛАНА СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КОЛЛЕКТИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Мероприятия по решению наиболее актуальных задач социального развития

Мероприятия по улучшению условий труда

Мероприятия по улучшению условий отдыха и быта

Усиление воздействия социальных мероприятий на развитие производства и повышение его эффективности

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ
ПО ОХРАНЕ ПРИРОДЫ И РАЦИОНАЛЬНОМУ
ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ**

⇒ Охрана и рациональное использование водных ресурсов

⇒ Охрана воздушного бассейна

⇒ Охрана и рациональное использование земель

⇒ Охрана и рациональное использование минеральных ресурсов

⇒ Внедрение малоотходных и безотходных технологических процессов

⇒ Развитие комбинированных производств, снижающих вредное воздействие на окружающую среду

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА — ЭТО СИСТЕМА ПЛАНОВЫХ ЗАДАНИЙ ПО ВЫПУСКУ ПРОДУКЦИИ УСТАНОВЛЕННОЙ НОМЕНКЛАТУРЫ, АССОРТИМЕНТА И КАЧЕСТВА, ПРЕДНАЗНАЧЕННОЙ ДЛЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Плановое задание по объему, номенклатуре, ассортименту выпускаемой продукции

Плановое задание по качеству выпускаемой продукции

План по специализации и кооперированию

План по снятию с производства устаревших видов изделий

ОСНОВА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ

Результаты маркетинговых исследований

Портфель заказов

Наличие производственных мощностей и ресурсов на предприятии

ПОКАЗАТЕЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ

КОЛНЧЕСТВЕННЫЕ (ОБЪЕМНЫЕ) ПОКАЗАТЕЛИ

Объем валовой продукции
Объем товарной продукции
Объем реализованной продукции
Объем чистой продукции

КАЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Сортность
Марка
Содержание полезного компонента
Доля экспортной продукции
Важнейшие технические параметры продукции

НАТУРАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

СТОИМОСТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

**ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
— ЭТО МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО
ПРОДУКЦИИ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО КАЧЕСТВА
И АССОРТИМЕНТА, КОТОРОЕ МОЖЕТ БЫТЬ
ПРОИЗВЕДЕНО ИМ В ЕДИНИЦУ ВРЕМЕНИ
ПРИ ПОЛНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ОСНОВНЫХ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ В ОПТИМАЛЬНЫХ
УСЛОВИЯХ ИХ ЭКСПЛУАТАЦИИ**

ВИДЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ

Теоретическая (проектная) мощность

Максимальная производственная мощность

Номинальная производственная мощность

Экономическая производственная мощность

Фактическая производственная мощность

Плановая производственная мощность

Среднегодовая производственная мощность

**ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ МОЩНОСТЯМИ НА КАЖДОМ
ПРЕДПРИЯТИИ ЕЖЕГОДНО РАЗРАБАТЫВАЕТСЯ
СРЕДНЕГОДОВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ**



Элементы среднегодовой производственной мощности

Входная производственная мощность

Величина прироста производственной мощности за
счет различных факторов

Размеры уменьшения производственной мощности за
счет различных факторов

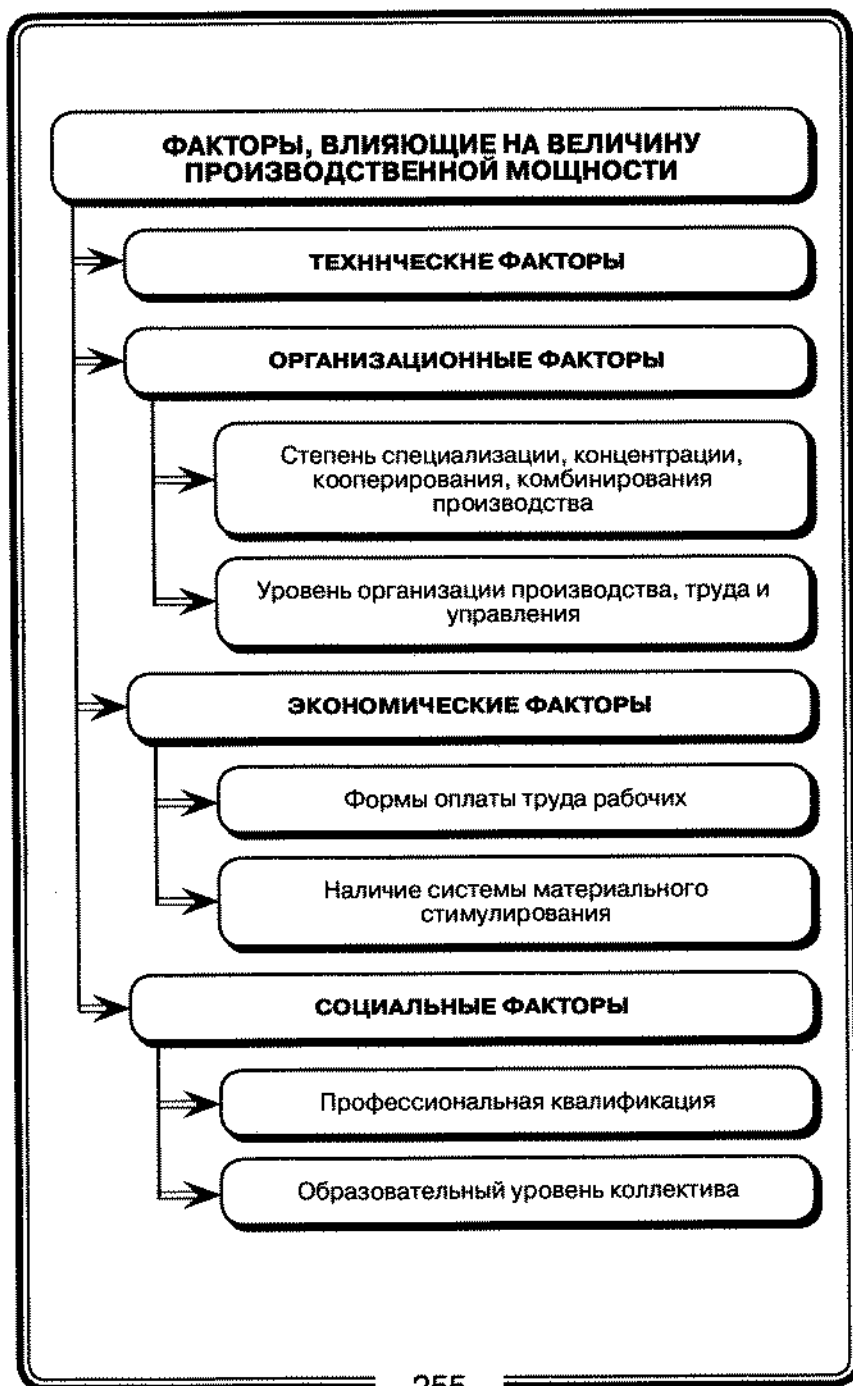
Выходная производственная мощность

Среднегодовая производственная мощность

Коэффициент использования производственной
мощности ($K_{и}$):

$$K_{и} = \frac{V_{пл(ф)}}{M_{ср}},$$

где $V_{пл(ф)}$ — плановый (фактический) объем
выпуска продукции, в натуральных единицах; $M_{ср}$
— среднегодовая производственная мощность



**ТЕХНИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЕЛИЧИНУ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ**

Количественный состав основных средств, их структура, удельный вес активной части основных средств

Качественный состав основных средств, уровень прогрессивности оборудования

Возрастной состав оборудования с учетом морального износа, темпы обновления основных средств

Степень прогрессивности, механизации и автоматизации действующих технологических процессов

Степень прогрессивности применяемой технологической оснастки, инструментов, приспособлений

Степень пропорциональности по пропускной способности между агрегатами, группами взаимозаменяемого оборудования, участками

БИЗНЕС-ПЛАН — ЭТО ВНУТРИФИРМЕННЫЙ ДОКУМЕНТ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИЙ ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБАТЫВАЕМОГО КОММЕРЧЕСКОГО МЕРОПРИЯТИЯ, АНАЛИЗ ВОЗНИКАЮЩИХ ПРОБЛЕМ, ВОЗМОЖНЫЕ «ПРЕПЯТСТВИЯ» И МЕТОДЫ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ, А ТАКЖЕ ИНДИКАТОРЫ, ПО КОТОРЫМ ЦЕЛЕСООБРАЗНО СЛЕЖЕНИЕ ЗА ТЕКУЩИМ СОСТОЯНИЕМ ДЕЛ



БИЗНЕС-ПЛАН ПОЗВОЛЯЕТ



Всесторонне обосновать проект



Разработать стратегию и тактику поведения для достижения цели



Определить финансовый результат от реализации проекта

СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА

Титульный лист

Оглавление

Меморандум конфиденциальности

Резюме

Описание отрасли

Характеристика предприятия

Выбор вида деятельности

План маркетинга

Производственная программа

Организационная структура предприятия

Юридический план

Финансовый план и бюджет предприятия

Анализ рисков

Организационный план

Приложения

ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ

Наименование проекта

Место подготовки плана

Авторы проекта, название и адрес предприятия, телефоны

Имена и адреса учредителей

Назначение бизнес-плана и его пользователи

РЕЗЮМЕ

Идеи, цели и суть проекта

Особенности предлагаемых товаров (работ, услуг) и их преимущества в сравнении с аналогичной продукцией конкурентов

Стратегии и тактика достижения поставленных целей

Квалификация персонала

Прогноз спроса, объемы продаж и суммы выручки в ближайший период

Планируемая себестоимость продукции и потребность финансирования

Ожидаемая чистая прибыль, уровень доходности и срок окупаемости затрат

Основные факторы успеха — описание способов действий и мероприятий

ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ

Анализ сырьевой базы отрасли

Анализ сегмента (ниши) рынка и доли предприятия на нем

Анализ потенциальных клиентов и их возможностей

Анализ региональной структуры производства

Анализ основных фондов и их структуры

Анализ инвестиционных условий

ВЫБОР ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Какую именно потребность удовлетворяет товар

Как реализуется этот товар или оказывается услуга

Уровень цены и группа покупателей, которой он доступен

Характеристика спроса на предлагаемый товар

Каким образом товар продается

Слабые стороны товара

Каковы постоянные издержки, связанные с производством товара

Кто должен освоить производство данного товара

Преимущества товара

Предполагаемый срок жизненного цикла товара

Возможности и необходимость модернизации товара

Предполагаемые направления сбыта товара

Перспектива смены данного товара другим

ПЛАН МАРКЕТИНГА

Оценка рыночных возможностей предприятия

Оценка возможных конкурентов

Оценка спроса на выпускаемую продукцию

Способы продвижения товаров на различные типы рынков

Разработка ценовой политики предприятия

План сбыта продукции и его стимулирования

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА

Определение производственной мощности

Контроль качества продукции

Расчет потребности предприятия в материальных ресурсах

Составление сметы расходов и калькуляции себестоимости продукции

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

→ Линейная структура

→ Линейно-функциональная структура

→ Дивизиональная структура

→ Матричная структура

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И БЮДЖЕТ ПРЕДПРИЯТИЯ

→ Определение общей суммы инвестиционных затрат и по направлениям

→ Определение источников финансирования проекта

→ Определение эффективности реализации проекта

АНАЛИЗ РИСКОВ

→ Оценка рисков конкретного проекта

→ Анализ чувствительности проекта

→ Разработка мероприятий по уменьшению степени рисков при реализации проекта

**В ОСНОВЕ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕС-
ПЛАНИРОВАНИЯ ЛЕЖИТ ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ**



В настоящее время широко распространен в качестве
системы имитационного финансового моделирования пакет
Project Expert Micro 6



ЕГО ВОЗМОЖНОСТИ

- Построение организационных и финансовых моделей деятельности
- Определение потребности в финансировании
- Разработка стратегии финансирования
- Анализ финансовых результатов
- Анализ инвестиций
- Формирование и печать отчета
- Анализ данных о текущем состоянии проекта в процессе его реализации

ТЕМА 13

**ОБОСНОВАНИЕ,
ПЛАНИРОВАНИЕ
И ОРГАНИЗАЦИЯ
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО
ПРОГРЕССА (НТП)
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС (НТП) — ЭТО
НЕПРЕРЫВНЫЙ ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ НАУКИ,
ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИИ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ПРЕДМЕТОВ ТРУДА, ФОРМ И МЕТОДОВ
ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И ТРУДА**



СОСТАВЛЯЮЩИЕ НТП

→
Фундаментальные и прикладные исследования
проблем естествознания и общественного развития

→
Доведение результатов исследования до научно-
технических разработок, инженерных решений и
практического применения

→
Организация на базе научно-технических разработок
и инженерных решений производства новой техники,
позволяющей решить комплекс социальных и
экономических задач предприятия

→
Совершенствование технических средств, форм
и методов организации труда, производства и
управления

→
Расширение сферы применения новой и
прогрессивной техники и организации производства,
техническое перевооружение народного хозяйства

→
Совершенствование на прогрессивной научной
основе структуры материального производства в
рамках реализации НТП и достижения поставленных
обществом целей

→
Техническое перевооружение непроизводственной
сферы и быта

**ВАЖНЕЙШИЕ НАПРАВЛЕНИЯ НТП НА
СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

→ Комплексная механизация и автоматизация
производства

→ Электронизация производства

→ Химизация производства

→ Электрификация производства

→ Гуманизация производства

→ Ускоренное развитие атомной энергетики

→ Создание и внедрение новых материалов,
обладающих качественно новыми эффективными
свойствами

→ Освоение принципиально новых технологий

→ Ускорение развития биотехнологии

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ — ЭТО НАУЧНО
ОБОСНОВАННОЕ ПРЕДВИДЕНИЕ РАЗВИТИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И НАУЧНО-
ТЕХНИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ**



**НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ — ЭТО
ОБОСНОВАННАЯ ВЕРОЯТНОСТНАЯ ОЦЕНКА
ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ОПРЕДЕЛЕННЫХ
ОБЛАСТЕЙ НАУКИ, ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИИ,
А ТАКЖЕ ТРЕБУЕМЫХ ДЛЯ ЭТОГО РЕСУРСОВ И
ОРГАНИЗАЦИОННЫХ МЕР**



**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НТП НА ПРЕДПРИЯТИИ
— ЭТО НАХОЖДЕНИЕ НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНЫХ И
ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ
В ТЕХНИЧЕСКОЙ ОБЛАСТИ**

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ ПРОГНОЗОВ НТП

МЕТОД ЭКСТРАПОЛЯЦИИ

МЕТОДЫ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК

Индивидуальный анкетный опрос

Метод «Дельфи»

Метод средних оценок

Групповой метод

Метод коллективной генерации идей, или
«мозговая атака»

МЕТОДЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ

Логические методы

Информационные методы

Математико-статистические методы

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПЛАНА НТП НА ПРЕДПРИЯТИИ

Реализация научно-технических программ

Внедрение новой техники и технологий

Внедрение ЭВМ

Совершенствование организации производства и труда

Продажа и закупка патентов, лицензий и ноу-хау

План по стандартизации и метрологическому обеспечению

План по научной организации труда

Улучшение качества и обеспечение конкурентоспособности продукции

Выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ

Экономическое обоснование плана НТП

ВЛИЯНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПЛАНА НТП НА ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЛАНИРУЕМОМ ПЕРИОДЕ

Планируемый прирост прибыли от реализации новой или модернизированной продукции:

$$\Delta\P = (\Pi_n - \Pi_b) \cdot V_n - (\Pi_b - C_b) \cdot V_b,$$

где Π_n и Π_b — оптовая цена новой и базовой продукции;
 C_n и C_b — себестоимость производства единицы новой и базовой продукции; V_n и V_b — объем выпуска продукции после и до реализации проекта

Планируемое снижение материальных затрат от реализации проекта нововведений:

$$\Delta MЗ = (H_b - H_n) \cdot V_n \cdot \Pi_{мр},$$

где H_b и H_n — базовая и новая нормы расхода ресурса на единицу продукции; $\Pi_{мр}$ — цена единицы материального ресурса

Величина снижения себестоимости продукции от внедрения нововведений:

$$\Delta C = (C_b - C_n) \cdot V_n,$$

где C_b и C_n — себестоимость единицы продукции до и после внедрения нововведений

Темп роста производительности:

$$ТР_{пт} = \frac{ПТ_{пл}}{ПТ_{отч}} \cdot 100,$$

где $ПТ_{пл}$ и $ПТ_{отч}$ — производительность труда в плановом и отчетном периодах

ЭФФЕКТ НТП — ЭТО РЕЗУЛЬТАТ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

НТП МОЖЕТ СОЗДАВАТЬ НЕСКОЛЬКО ВИДОВ ЭФФЕКТОВ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

Физический объем чистого продукта

Чистая продукция и прибыль

Снижение затрат живого труда, себестоимости, материальных ресурсов, капитальных вложений и оборотных средств

Снижение экономического ущерба от загрязнения окружающей среды

РЕСУРСНЫЙ ЭФФЕКТ

ТЕХНИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

СОЦИАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ

Повышение материального и культурного уровня жизни граждан

Улучшение условий и техники безопасности труда

Снижение доли тяжелого ручного труда

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ НТП — ЭТО СООТНОШЕНИЕ
ЭФФЕКТА И ВЫЗВАВШИХ ЕГО ЗАТРАТ**



ВИДЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ НТП

⇒ **Народнохозяйственная эффективность НТП**
— это отношение эффекта к затратам в масштабах
народного хозяйства

⇒ **Хозрасчетная эффективность НТП** — это
результативность затрат в масштабах отрасли,
объединения, предприятия

⇒ **Полная эффективность НТП** — это отношение
полного эффекта хозяйственной и социальной
деятельности ко всем затратам, вызвавшим этот
эффект

⇒ **Приростная эффективность НТП** — это отношение
прироста эффекта за расчетный период к приросту
вызвавших его затрат

⇒ **Сравнительная эффективность НТП** — базой для
расчета эффекта и затрат являются показатели одного
из сравниваемых вариантов

⇒ **Абсолютная эффективность НТП** — это отношение
конечного эффекта к затратам на реализацию
варианта, отобранного по критериям максимальной
сравнительной эффективности или минимума
приведенных затрат

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ТЕХНИКО-ОРГАНИЗАЦИОННОГО УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ НТП НА ПРЕДПРИЯТИИ

Показатель	Расчетная формула
1. Технический уровень производства	
1.1. Техническая оснащенность производства	
Фондовооруженность труда	$(\text{Среднегодовая стоимость основных средств}) / (\text{Среднесписочная численность рабочих})$
Электровооруженность	$(\text{Установленная мощность, тыс. кВт} \cdot \text{ч}) / (\text{Среднесписочная численность рабочих})$
1.2. Уровень технического совершенства используемого оборудования	
Коэффициент обновления оборудования	$(\text{Балансовая стоимость введенного оборудования за год}) / (\text{Стоимость активной части основных средств на конец года})$
Коэффициент выбытия оборудования	$(\text{Балансовая стоимость выбывшего оборудования за год}) / (\text{Стоимость активной части основных средств на начало года})$
Коэффициент прогрессивности обновления оборудования*	$(\text{Балансовая стоимость введенного прогрессивного оборудования}) / (\text{Балансовая стоимость всего введенного оборудования})$
Коэффициент прогрессивности оборудования*	$(\text{Балансовая стоимость прогрессивного оборудования на конец года}) / (\text{Балансовая стоимость всего оборудования на конец года})$
Доля оборудования в возрасте до 10 лет	$(\text{Балансовая стоимость оборудования в возрасте до 10 лет на конец года}) / (\text{Балансовая стоимость всего оборудования на конец года})$
Коэффициент модернизации оборудования	$(\text{Балансовая стоимость модернизированного оборудования за год}) / (\text{Балансовая стоимость всего оборудования на конец года})$
Коэффициент износа основных средств	$(\text{Сумма износа основных средств}) / (\text{Первоначальная стоимость основных средств})$
1.3. Степень внедрения в производство прогрессивной технологии, комплексной механизации и автоматизации производства	
Коэффициент применения прогрессивных технологических процессов	$(\text{Объем продукции, изготовленной с применением прогрессивных технологических процессов}) / (\text{Общий объем изготовленной продукции})$
Доля продукции, изготовленной на автоматизированном оборудовании	$(\text{Объем продукции, изготовленной на комплексно-автоматизированном оборудовании, н-ч}) / (\text{Трудоемкость производственной программы, н-ч})$
Степень охвата рабочих механизированным и автоматизированным трудом	$(\text{Число рабочих, выполняющих работу с помощью механизмов, на конец года}) / (\text{Среднесписочная численность рабочих})$
1.4. Уровень прогрессивности предметов труда	
Доля пластмасс в общем объеме конструктивных материалов	$(\text{Вес пластмасс, использованных за год на производство, тонн}) / (\text{Вес стали и чугуна, использованных на производство за год, тонн})$

Доля прогрессивных профилей металла	(Использование проката улучшенного качества за год) / (Вес стали, использованной за год)
Доля металлических порошков	(Использовано за год металлических порошков) / (Вес стали, использованной за год)

2. Показатели, отражающие уровень организации производств, труда и управления

Коэффициент пропорциональности	(Число единиц оборудования, являющихся «узким» местом на предприятии) / (Общее число единиц оборудования на начало года)
Коэффициент ритмичности производства	(Объем продукции, изготовленной за год в 1 и 2 декадах, тыс. руб.) / (Весь объем производства продукции, тыс. руб.)
Коэффициент выбытия кадров	(Количество работников, уволившихся за год) / (Среднесписочная численность рабочих за год)
Коэффициент организации рабочих мест	(Количество рабочих мест, соответствующих типовым проектам) / (Общее количество рабочих мест)
Доля рабочих, охваченных передовыми формами организации труда	(Количество рабочих, работающих в хозрасчетных бригадах, на начало периода) / (Общее число рабочих, на начало периода)
Коэффициент обслуживания рабочих мест	(Количество рабочих мест, охваченных централизованным обслуживанием) / (Общее количество рабочих мест)
Доля многостаночников	(Количество рабочих, обслуживающих два и более рабочих места) / (Общее количество рабочих)
Доля вспомогательных рабочих в общей численности рабочих	(Среднесписочная численность вспомогательных рабочих) / (Среднесписочная численность всех рабочих)
Доля рабочих, занятых на складских и транспортных работах	(Количество рабочих, занятых на складах и погрузочно-разгрузочных работах) / (Количество основных рабочих на начало планового периода)
Уровень кооперирования производства	(Стоимость заготовок, полуфабрикатов и комплектующих изделий, полученных за год со стороны) / (Полная себестоимость товарной продукции)
Доля накладных расходов в себестоимости продукции	(Сумма расходов на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховых и общезаводских расходов за год) / (Полная себестоимость товарной продукции)
Доля продукции, поставляемой на экспорт	(Объем продукции, поставляемой на экспорт) / (Объем товарной продукции)
Удельный вес продукции, выпускаемой до 5 лет	(Объем товарной продукции, выпускаемой до 5 лет) / (Общий объем товарной продукции)
Средняя металлоемкость изделия на единицу мощности	(Чистый вес изделия, кг) / (Мощность изделия)
Удельный расход топлива	(Расход топлива на 100 км пути (1 га)) / (То же в среднем по машинам данного класса на лучших предприятиях)

Надежность изделия	(Срок службы до первого капитального ремонта) / (То же в среднем по машинам данного класса на лучших предприятиях)
Сортность продукции	(Объем продукции 1 сорта) / (Общий объем производства)
Уровень народнохозяйственной эффективности изготавливаемой продукции	(Эффект, полученный потребителями от изготавливаемой продукции) / (Себестоимость товарной продукции)
Уровень унификации изделия	(Количество унифицированных деталей в машине) / (Общее количество деталей в машине)

3. Показатели эффективности НТП

Эффективность НТП	(Прибыль, полученная от внедрения организационно-технических мероприятий) / (Затраты на внедрение указанных мероприятий)
Экономия численности в результате НТП	(Относительная экономия численности работников, полученная в результате внедрения оргтехмероприятий) / (Затраты на внедрение указанных мероприятий)
Доля прироста производительности труда за счет НТП	(Рост производительности труда за счет внедрения оргтехмероприятий, %) / (Общий рост производительности труда, %)
Доля снижения себестоимости за счет НТП	(Снижение затрат на 1 руб., товарной продукции за счет оргтехмероприятий, %) / (Общее снижение затрат на 1 руб., товарной продукции, %)
Эффективность инженерного труда	(Прибыль, полученная от внедрения организационно-технических мероприятий) / (Количество ИТР и служащих (или фонд их заработной платы))

* Прогрессивное оборудование — это автоматы и полуавтоматы, специальные и агрегатные станки, автоматические и поточные линии, станки с программным управлением, обрабатывающие центры.

ТЕМА 14

**ИННОВАЦИОННАЯ
И ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**ИННОВАЦИЯ (НОВОВВЕДЕНИЕ) — ЭТО
КОМПЛЕКСНЫЙ ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ,
РАСПРОСТРАНЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
НОВШЕСТВ ДЛЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ**



ТИПЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ



ПРОДУКТОВЫЕ ИННОВАЦИИ



Радикальная продуктовая инновация



Инкрементальная продуктовая инновация



ПРОЦЕССНЫЕ ИННОВАЦИИ

ВИДЫ ИННОВАЦИЙ ПО СТЕПЕНИ НОВИЗНЫ

ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЕ ИННОВАЦИИ

НОВШЕСТВА ОТНОСИТЕЛЬНОЙ НОВИЗНЫ

НОВШЕСТВА-ИМИТАЦИИ

Техника, технология и продукция рыночной новизны

Техника, технология и продукция новой сферы применения

Новшества сравнительной новизны

НОВШЕСТВА-ИМИТАЦИИ

Вытесняющие нововведения

Замещающие нововведения

Дополняющие нововведения

Улучшающие нововведения

**ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИННОВАЦИИ – ЭТО
ПРОМЕЖУТОК ВРЕМЕНИ ОТ ЗАРОЖДЕНИЯ ИДЕИ
ДО СНЯТИЯ С ПРОИЗВОДСТВА РЕАЛИЗОВАННОГО
НА ЕЕ ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА**



ЭТАПЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИННОВАЦИИ



Зарождение



Рост



Зрелость



Насыщение рынка



Упадок

**ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ПРЕДПРИЯТИЯ – ЭТО ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ,
СВЯЗАННЫЙ С ПРЕВРАЩЕНИЕМ ИДЕЙ В НОВЫЙ
ИЛИ УСОВЕРШЕНСТВОВАННЫЙ ПРОДУКТ,
В НОВЫЙ ИЛИ УСОВЕРШЕНСТВОВАННЫЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС, В НОВЫЙ ПОДХОД
К СОЦИАЛЬНЫМ УСЛУГАМ**



**ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

- ⇒ Инструментальная подготовка и организация производства
- ⇒ Пуск производства и предпроизводственные разработки
- ⇒ Маркетинг новых продуктов
- ⇒ Приобретение неовещественной технологии со стороны
- ⇒ Приобретение овеществленной технологии со стороны
- ⇒ Производственное проектирование, необходимое для создания концепции, разработки, производства и маркетинга новых продуктов и процессов

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Материально-технические показатели

(например, оснащенность оборудованием, приборами, оргтехникой, материалами и др.)

Кадровые показатели

(например, уровень образования, творческий потенциал сотрудников и др.)

Научно-теоретические показатели

(например, поисковые и фундаментальные теоретические исследования, проводимые на предприятии)

Информационные показатели

(состояние информационных ресурсов в виде отчетов, технических проектов и другой проектно-конструкторской документации)

Организационно-управленческие показатели

(необходимые методы организации и управления НИОКР)

Инновационные показатели

(например, наукоемкость продукции, степень новизны выполняемых работ и др.)

Рыночные показатели

(например, уровень конкурентоспособности новшеств, наличие заказов на проведение НИОКР и др.)

Экономические показатели

(например, экономическая эффективность новшеств, рыночная стоимость интеллектуальной продукции и др.)

Финансовые показатели

(например, объем инвестирования в НИОКР, источники финансирования и др.)

С точки зрения экономики
инвестиции — это расходы
на создание, расширение,
реконструкцию
и техническое
перевооружение основного
капитала, а также на
связанные с этим изменения
оборотного капитала

С точки зрения
финансов
инвестиции — это
все виды активов,
вкладываемых в
хозяйственную
деятельность в
целях получения
дохода

**ИНВЕСТИЦИИ — ЭТО ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА,
ЦЕННЫЕ БУМАГИ, ИЛИ ИМУЩЕСТВО ИЛИ
ИНЫЕ ПРАВА, ИМЕЮЩИЕ ДЕНЕЖНУЮ
ОЦЕНКУ, ВКЛАДЫВАЕМЫЕ В ОБЪЕКТЫ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИЛИ ИНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЦЕЛЯХ ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ И/
ИЛИ ДОСТИЖЕНИЯ ИНОГО ПОЛЕЗНОГО ЭФФЕКТА**

ВИДЫ ИНВЕСТИЦИЙ

Денежные средства

Целевые банковские вклады

Паи

Акции и другие ценные бумаги

Лицензии

Кредиты

Вложения в технологии

Вложения в приобретение объектов основных средств

Вложения в интеллектуальные ценности

ВИДЫ ИНВЕСТИЦИЙ



ПО ОБЪЕКТУ ИНВЕСТИРОВАНИЯ



РЕАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ



Обязательные инвестиции



Инвестиции в повышение эффективности деятельности предприятия



Инвестиции в расширение производства



ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ



ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

ВИДЫ ИНВЕСТИЦИЙ



ПО СУБЪЕКТУ ИНВЕСТИРОВАНИЯ



ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ



ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

ВИДЫ ИИВЕСТИЦИЙ



ПО ПЕРИОДУ ИНВЕСТИРОВАНИЯ



КРАТКОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ (ДО 1 ГОДА)



ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ (СВЫШЕ 1 ГОДА)

ВИДЫ ИИВЕСТИЦИЙ



ОТДЕЛЬНО ВЫДЕЛЯЮТ



РИСКОВЫЕ (ВЕНЧУРНЫЕ) ИНВЕСТИЦИИ



АННУИТЕТЫ

ВИДЫ ИНВЕСТИЦИЙ



С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ НАПРАВЛЕННОСТИ ДЕЙСТВИЙ



НЕТТО-ИНВЕСТИЦИИ



ИНВЕСТИЦИИ НА РАСШИРЕНИЕ



РЕИНВЕСТИЦИИ



Инвестиции на замену



Инвестиции на рационализацию



Инвестиции на изменение программы выпуска



Инвестиции на диверсификацию



Инвестиции на обеспечение выживания
предприятия в перспективе



БРУТТО-ИНВЕСТИЦИИ

УЧАСТНИКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Инвесторы



Заказчики



Поставщики ресурсов



Подрядчики



Различные предпринимательские организации
(банковские, страховые и посреднические)



Пользователи объектов инвестиционной деятельности

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ
– ЭТО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ВЛОЖЕНИЮ И
РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ**



**ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**



**ПРИНЦИП ПРЕДЕЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИНВЕСТИРОВАНИЯ**



ПРИНЦИП «ЗАМАЗКИ»



**ПРИНЦИП СОЧЕТАНИЯ МАТЕРИАЛЬНОЙ И ДЕНЕЖНОЙ
ОЦЕНОК ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ**



ПРИНЦИП АДАПТАЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК



ПРИНЦИП МУЛЬТИПЛИКАТОРА (МНОЖИТЕЛЯ)



Q-ПРИНЦИП:

**Q = биржевая оценка воспроизводимых материальных
активов / текущие издержки покупки этих активов**

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ВНУТРЕННИЕ ИСТОЧНИКИ

Кредиторская задолженность

Амортизационные отчисления

Прибыль

Накопления

ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА

Банковские кредиты

Бюджетные ссуды

ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА

От продажи ценных бумаг

Паевые взносы трудового коллектива

Иностранные инвестиции

**КАПИТАЛООБРАЗУЮЩИЕ ИНВЕСТИЦИИ
— ЭТО ВЛОЖЕНИЯ В НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО,
РАСШИРЕНИЕ, РЕКОНСТРУКЦИЮ, ТЕХНИЧЕСКОЕ
ПЕРЕООРУЖЕНИЕ И ПОДДЕРЖАНИЕ
ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА, А ТАКЖЕ
ВЛОЖЕНИЯ СРЕДСТВ В СОЗДАНИЕ ТОВАРНО-
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ, ПРИРОСТ
ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ
АКТИВЫ**



**КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ — ЭТО ЗАТРАТЫ
МАТЕРИАЛЬНЫХ, ТРУДОВЫХ И ДЕНЕЖНЫХ РЕСУРСОВ,
НАПРАВЛЕННЫЕ НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ И ПРИРОСТ
ОСНОВНЫХ ФОНДОВ**



ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ



Строительно-монтажные работы при возведении
зданий и сооружений



Приобретение, монтаж и наладка машин и
оборудования



Проектно-изыскательские работы



Содержание дирекции строящегося предприятия



Подготовка и переподготовка кадров



Затраты по отводу земельных участков и переселению
в связи со строительством

ТИПОВАЯ МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ
ОТ 08.09.1969 № 40/100/33

⇒ **Общая (абсолютная) эффективность** — это отношение эффекта ко всей сумме капитальных вложений

⇒ **Сравнительная экономическая эффективность** — показывает, насколько один вариант эффективнее другого

⇒ **Критерий эффективности капитальных вложений в масштабах национальной экономики** — прирост национального дохода по отношению к сумме капитальных вложений, вызвавших этот прирост

**АБСОЛЮТНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ**



**ПОКАЗАТЕЛИ АБСОЛЮТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ**

Для национальной экономики:

$$\mathcal{E}_{\text{окв}} = \frac{\Delta \text{Д}}{\text{К}},$$

где $\Delta \text{Д}$ — прирост годового объема НДС;
К — капитальные вложения, вызвавшие этот прирост

Для отдельных отраслей:

$$\mathcal{E}_{\text{окв}} = \frac{\Delta \text{П}}{\text{К}},$$

где $\Delta \text{П}$ — прирост годовой прибыли за конкретный период

Для отдельных предприятий, объектов, мероприятий:

$$\mathcal{E}_{\text{окв}} = \frac{\text{Ц} - \text{С}}{\text{К}},$$

где Ц — стоимость годового выпуска продукции (по проекту) в оптовых ценах предприятия (без учета налогообложения); С — себестоимость годового выпуска продукции; К — капитальные затраты по осуществлению мероприятия

**АБСОЛЮТНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ**



**СРОКИ ОКУПАЕМОСТИ ОБЩИХ ОБЪЕМОВ КАПИТАЛЬНЫХ
ВЛОЖЕНИЙ**

По отдельным отраслям:

$$T_{\text{кв}} = \frac{K}{\Delta\P},$$

где K — капитальные вложения, вызвавшие прирост прибыли, $\Delta\P$ — прирост годовой прибыли за конкретный период

По отдельным предприятиям, объектам,
мероприятиям:

$$T_{\text{кв}} = \frac{K}{Ц - С},$$

где K — капитальные затраты по осуществлению мероприятия, $Ц$ — стоимость годового выпуска продукции (по проекту) в оптовых ценах предприятия (без учета налогообложения); $С$ — себестоимость годового выпуска продукции

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

ПОКАЗАТЕЛЬ — МИНИМУМ ПРИВЕДЕННЫХ ЗАТРАТ

$$C_i + E_n \cdot K_i = \min,$$

где K_i — капитальные вложения по каждому варианту; C_i — текущие затраты (себестоимость) по тому же варианту; E_n — нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений (не менее 0,20)

Или

$$K_i + T_n \cdot C_i = \min,$$

где T_n — нормативный срок окупаемости капитальных вложений ($T_n = \frac{1}{E_n}$)

Если по сравниваемым вариантам капитальные вложения осуществляются в разные сроки, а текущие затраты изменяются во времени, то производится расчет **коэффициента приведения** (B):

$$B = \frac{1}{(1 + E_{нп})^t},$$

где t — период времени приведения в годах; $E_{нп}$ — норматив для приведения разновременных затрат (0,08)

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ**



БАЗА СРАВНЕНИЯ

Показатели лучших имеющихся решений данной
хозяйственной задачи

Показатели лучшей внедренной отечественной и
зарубежной техники

Показатели наиболее распространенных методов
решения данной задачи

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ**



**ДОЛЖНА БЫТЬ СОБЛЮДЕНА СОПОСТАВИМОСТЬ ЗАТРАТ И
ЭФФЕКТА ПО СРАВНИВАЕМЫМ ВАРИАНТАМ ПО**



Кругу предприятий и отраслей производства



Времени затрат и получения эффекта



Ценам, принятым для выражения затрат и эффекта



Характеру затрат и эффекта с точки зрения простого и
расширенного воспроизводства



Кругу затрат, входящих в объем капитальных вложений



Методам исчисления стоимостных показателей,
используемых для расчетов эффективности, и другим
факторам

ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
ПРОЕКТОВ РАЗНОВРЕМЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ
СОИЗМЕРЯЮТСЯ **МЕТОДОМ ДИСКОНТИРОВАНИЯ**

⇒ Дисконтирование — это приведение друг к другу потоков доходов и затрат год за годом на основе ставки дисконта с целью получения текущей стоимости будущих доходов и затрат

⇒ Ставка дисконта (E) — ставка процента при дисконтировании

⇒ Коэффициент дисконтирования (K_d) в t -ом году определяется по формуле

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

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ЭФФЕКТИВНОСТИ

Чистая текущая стоимость (NPV):

$$NPV = -I + PV = -I + \sum_{t=1}^n \frac{R_t - S_t}{(1+E)^t},$$

где I — объем инвестиционных вложений; PV — текущая стоимость; R_t — результаты в t -ом году; S_t — текущие затраты в t -ом году; n — горизонт расчета; E — ставка дисконта

Индекс доходности (IR):

$$IR = \frac{PV}{I_t} = \frac{1}{I_t} \cdot \sum_{t=1}^n \frac{R_t - S_t}{(1+E)^t}$$

Внутренняя норма доходности (IRR):

$$\sum_{t=1}^n \frac{R_t - S_t}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+IRR)^t} = 0$$

Срок окупаемости проекта (PB):

$$PB = \frac{\sum I}{PV}$$

**РИСК — ЭТО НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ, СВЯЗАННАЯ
С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ВОЗНИКНОВЕНИЯ В ХОДЕ
РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА НЕБЛАГОПРИЯТНЫХ СИТУАЦИЙ
И ПОСЛЕДСТВИЙ**



ВИДЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

- ⇒ Риски, связанные с нестабильностью экономического законодательства и текущей рыночной ситуации
- ⇒ Риски, связанные с возникновением неблагоприятных социально-политических изменений в стране и регионе
- ⇒ Риски неточной и неполной информации
- ⇒ Риски колебания рыночной конъюнктуры
- ⇒ Производственные технологические риски

**АРЕНДА — ЭТО ОСНОВАННЫЙ НА ДОГОВОРЕ
ИМУЩЕСТВЕННЫЙ НАЕМ, ПО КОТОРОМУ АРЕНДОДАТЕЛЬ
ПРЕДОСТАВЛЯЕТ АРЕНДАТОРУ ИМУЩЕСТВО ВО
ВРЕМЕННОЕ ПОЛЬЗОВАНИЕ ЗА ОПРЕДЕЛЕННОЕ
ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ — АРЕНДНУЮ ПЛАТУ**



ПРИНЦИПЫ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

⇒ Длительные сроки хозяйственных отношений между сторонами

⇒ Договор фиксирует взаимные обязательства сторон

⇒ Фиксирование на весь срок аренды условий присвоения определенной части результатов деятельности арендуемого предприятия со стороны государства и хозяйственных систем, что усиливает стимулы трудового коллектива к улучшению результатов хозяйствования

⇒ Конкурсная основа сдачи имущества в аренду

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ АРЕНДЫ



В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОБЪЕКТА ДОГОВОРА

Аренда оборудования

Аренда транспортных средств

Аренда зданий и сооружений

Аренда предприятий

Аренда земельных участков и других обособленных природных объектов

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ АРЕНДЫ



В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВИДА ДОГОВОРА

Договор аренды

Договор проката

Договор финансовой аренды (лизинга)

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ АРЕИДЫ



В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИЗМЕНЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ



Аренда без выкупа имущества



Аренда с выкупом имущества

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ АРЕНДЫ



В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПЕРИОДА АРЕНДЫ



Краткосрочная аренда



Среднесрочная аренда



Долгосрочная аренда

СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА АРЕНДЫ

→ Характеристика объекта аренды

→ Размер арендной платы, форма и порядок ее внесения

→ Права и обязанности сторон по хранению и обслуживанию арендуемого имущества

→ Срок договора, права и обязанности сторон по его окончании

→ Обязанности сторон по проведению текущего и капитального ремонта

→ Возможность сдачи арендуемого имущества в субаренду

→ Обязанности сторон по реконструкции, расширению и техническому перевооружению предприятия

→ Условия прекращения договора

**АРЕНДНАЯ ПЛАТА — ЭТО ПЛАТА ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
ВЗЯТОГО ВО ВРЕМЕННОЕ ПОЛЬЗОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА**



СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ

- ⇒ Амортизационные отчисления, начисляемые на стоимость арендуемого имущества
- ⇒ Доход, который был бы получен при непосредственном использовании арендуемого имущества
- ⇒ Затраты на проведение ремонта объекта аренды после окончания ее срока
- ⇒ Расходы на страхование арендуемого имущества
- ⇒ Прочие расходы арендодателя

ЛИЗИНГ — ЭТО ВИД ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ИМУЩЕСТВА И ПЕРЕДАЧЕ ЕГО НА ОСНОВАНИИ ДОГОВОРА ЛИЗИНГА ФИЗИЧЕСКИМ ИЛИ ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ ЗА ОПРЕДЕЛЕННУЮ ПЛАТУ, НА ОПРЕДЕЛЕННЫЙ СРОК И НА ОПРЕДЕЛЕННЫХ УСЛОВИЯХ, ОБУСЛОВЛЕННЫХ ДОГОВОРОМ, С ПРАВОМ ВЫКУПА ИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕМ



УЧАСТНИКИ ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ



Лизингодатель — это физическое или юридическое лицо, приобретающее имущество в собственность и передающее его во временное владение и пользование лизингополучателю за определенную плату на согласованных в договоре условиях



Лизингополучатель — это физическое или юридическое лицо, принимающее имущество в пользование в соответствии с договором лизинга



Продавец (поставщик) — это физическое или юридическое лицо, продающее лизингодателю имущество



Банки



Страховые компании

ТИПЫ ЛИЗИНГА

Долгосрочный лизинг (3 и более лет)

Среднесрочный лизинг (от 1,5 до 3 лет)

Краткосрочный лизинг (менее 1,5 лет)

ФОРМЫ ЛИЗИНГА

Внутренний лизинг

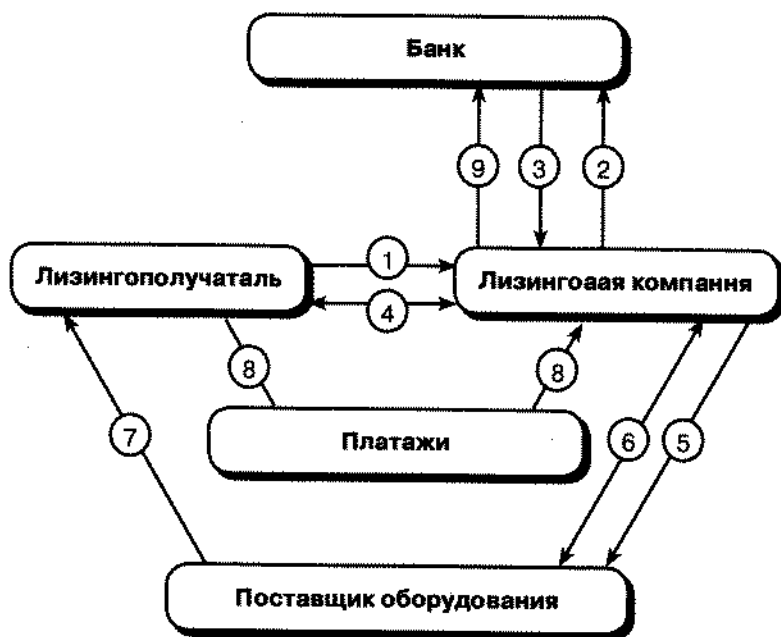
Международный лизинг

ВИДЫ ЛИЗИНГА

Лизинг с полной амортизацией, полной окупаемостью стоимости имущества и переходом его в собственность лизингополучателя по истечении срока договора лизинга

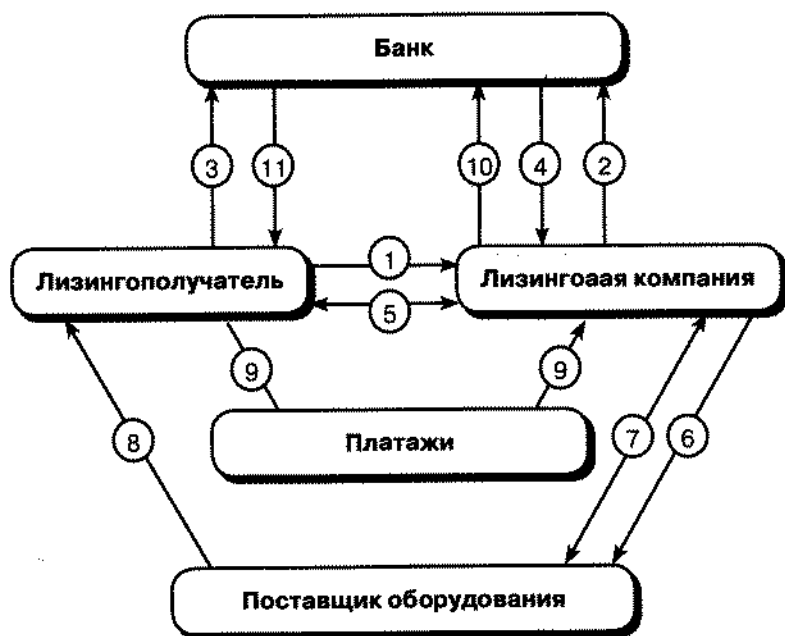
Лизинг с неполной амортизацией и последующим возвратом имущества лизингодателю

ФИНАНСОВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ СХЕМА



- 1 — заявка лизингополучателя в адрес лизингодателя на приобретение оборудования на условиях финансового лизинга;
- 2 — заявка лизингодателя в банк на получение кредита;
- 3 — получение кредита лизингодателем;
- 4 — подписание договора финансового лизинга между лизингополучателем и лизингодателем;
- 5 — заявка лизингодателя на покупку оборудования в адрес поставщика оборудования;
- 6 — подписание договора купли-продажи оборудования у поставщика (производителя оборудования);
- 7 — поставка оборудования по договору финансового лизинга в адрес лизингополучателя;
- 8 — лизинговые платежи лизингополучателя в адрес лизингодателя;
- 9 — оплата процентов и погашение кредита лизинговой компании перед банком.

ГИБРИДНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ СХЕМА



- 1 — заявка лизингополучателя в адрес лизингодателя на приобретение оборудования на условиях финансового лизинга;
- 2 — заявка лизингодателя в банк на получение кредита;
- 3 — депозит;
- 4 — получение кредита лизингодателем;
- 5 — подписание договора финансового лизинга между лизингополучателем и лизингодателем;
- 6 — заявка лизингодателя на покупку оборудования в адрес поставщика оборудования;
- 7 — подписание договора купли-продажи оборудования у поставщика (производителя оборудования);
- 8 — поставка оборудования по договору финансового лизинга в адрес лизингополучателя;
- 9 — лизинговые платежи лизингополучателя в адрес лизингодателя;
- 10 — оплата процентов и погашение кредита лизинговой компании перед банком;
- 11 — возврат депозита банком клиенту.

СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА ЛИЗИНГА

Характеристика объекта лизинга

Объем передаваемых прав собственности

Наименование места и порядок передачи предмета лизинга

Срок действия договора

Порядок балансового учета предмета лизинга

Условия содержания и ремонт имущества

Общая сумма договора лизинга и размера вознаграждения лизингодателя

График платежей

Условия страхования предмета лизинга

Перечень дополнительных услуг, предоставляемых лизингодателем

ЗАТРАТЫ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ

- ⇒ Затраты, связанные с приобретением и передачей имущества лизингополучателю
- ⇒ Налог на имущество
- ⇒ Стоимость таможенного оформления и оплата таможенных сборов
- ⇒ Затраты на страхование
- ⇒ Расходы на выплату процентов за пользование кредитом
- ⇒ Стоимость регистрации предмета лизинга
- ⇒ Затраты на создание резервов в целях капитального ремонта имущества
- ⇒ Затраты на содержание и обслуживание лизингуемого имущества
- ⇒ Стоимость дополнительных услуг, оказываемых лизингополучателю

**СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ
ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ**

- ➔ Процентное вознаграждение лизингодателя
- ➔ Амортизационные отчисления за период договора
- ➔ Инвестиционные издержки
- ➔ Процент по кредитам, используемым лизингодателем на приобретение имущества
- ➔ Плата за дополнительные услуги лизингодателя
- ➔ НДС
- ➔ Страховые взносы в случае страхования имущества лизингодателем
- ➔ Налог на имущество, уплачиваемый лизингодателем

**ДЛЯ РАСЧЕТА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ
ИМУЩЕСТВА ПО ЛИЗИНГУ ИСПОЛЬЗУЮТ СЛЕДУЮЩУЮ
ФОРМУЛУ**

$$\frac{Д - П}{И_{л}} \geq H_n, \text{ при } H_n > 0,$$

где $Д$ — сумма среднегодового дохода (прибыли), полученного за счет лизинга; $П$ — сумма платежей лизинговой компании, в год; $И_{л}$ — балансовая стоимость имущества, приобретенного по лизингу; H_n — достаточная для лизингополучателя норма дохода на капитал

ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА ДЛЯ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ

- ➔ Возможность приобретения необходимого имущества во временное пользование
- ➔ Оплата за пользование имуществом частями, а не сразу
- ➔ Получение в аренду полностью пригодного, но бывшего в эксплуатации имущества по низкой цене и в рассрочку
- ➔ Финансовая и инженерно-технологическая помощь со стороны лизинговой компании
- ➔ Более высокая гибкость, доступность и надежность, чем при кредите
- ➔ Уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость продукции
- ➔ Ускоренная амортизация позволяет сократить общий период уплаты налога на имущество
- ➔ НДС, уплаченный лизинговой компанией, уменьшает платежи НДС в бюджет

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИЗИНГА ДЛЯ ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ

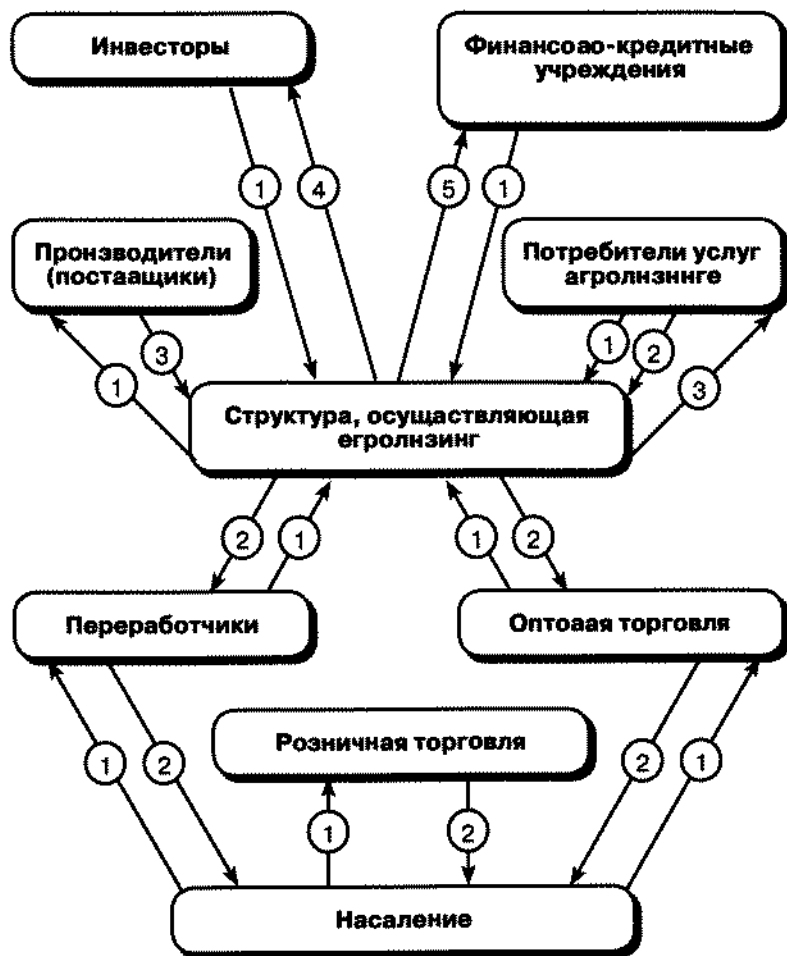
⇒ Возможность лучше изучить рынок оборудования

⇒ Установление связей с производителями

⇒ Приобретение оборудования по более низким ценам
по сравнению с рыночными

⇒ Получение необходимого дохода от сдачи имущества в
лизинг при более низком уровне риска по сравнению с
обычным кредитованием

**ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО
ПРИ ПОМОЩИ ЛИЗИНГА**



- 1 — деньги
- 2 — продукты
- 3 — техника
- 4 — дивиденды
- 5 — проценты

**ФРАНЧАЙЗИНГ — ЭТО СПОСОБ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА, ПРИ КОТОРОМ
КРУПНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (ФРАНЧАЙЗЕР) НА ОСНОВАНИИ
ДОГОВОРА ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ПРАВО МАЛОМУ
ПРЕДПРИЯТИЮ (ФРАНЧАЙЗИ) ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЕГО
ТОВАРНЫЙ ЗНАК, ФИРМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И
ОТРАБОТАННУЮ СИСТЕМУ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ЗА
УСТАНОВЛЕННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ**



КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ ФРАНЧАЙЗИНГА



Товарный франчайзинг



Производственный франчайзинг



Сервисный франчайзинг



Франчайзинг бизнес-формата



Франчайзинг-рабочее место



Франчайзинг-предприятие



Инвестиционный франчайзинг

ВЫГОДА ДЛЯ ФРАНЧАЙЗИ

→ Сохраняет независимость

→ Использует торговую марку, завоевавшую хорошую репутацию у потребителей

→ Пользуется консультационной помощью

→ Использует уже проверенные технологии

→ Получает помощь в подборе помещения

→ Имеет возможность получать сырье, материалы и брать оборудование в лизинг у франчайзера

НЕДОСТАТКИ ФРАНЧАЙЗИНГА

- ⇒ Необходимость учета интересов партнера (крупной компании), что может создавать стрессовые ситуации у франчайзи
- ⇒ Необходимость регулярных отчислений от прибыли франчайзеру
- ⇒ Наличие права у продавца лицензии проверять финансовую документацию
- ⇒ Сдерживание инициативы франчайзи
- ⇒ Выкуп (по требованию компании-партнера) всего необходимого оборудования и материалов может ограничить в действиях держателя лицензии

ТЕМА 15

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА
И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

СОГЛАСНО ГОСТ 15467-79 «УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ»:

КАЧЕСТВО — ЭТО СОВОКУПНОСТЬ СВОЙСТВ ПРОДУКЦИИ, ОБУСЛОВЛИВАЮЩИХ ЕЕ ПРИГОДНОСТЬ УДОВЛЕТВОРИТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С ЕЕ НАЗНАЧЕНИЕМ



СОГЛАСНО МЕЖДУНАРОДНОМУ СТАНДАРТУ ИСО 8402-94:

КАЧЕСТВО — ЭТО СОВОКУПНОСТЬ СВОЙСТВ И ХАРАКТЕРИСТИК ПРОДУКЦИИ ИЛИ УСЛУГ, КОТОРЫЕ ПРИДАЮТ ИМ СПОСОБНОСТЬ УДОВЛЕТВОРИТЬ ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ИЛИ ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРЫМ ПРОБЛЕМА КАЧЕСТВА АКТУАЛЬНА



Качество — это главный критерий для совершения покупки для большинства покупателей



Система управления качеством охватывает все стадии производственного процесса



Качество — это главный инструмент снижения издержек



Качество ведет к упрочению позиций фирмы на рынке

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА НА МАКРОУРОВНЕ ПОЗВОЛЯЕТ

⇒ Увеличить экспорт товаров и услуг

⇒ Улучшить структуру экспорта

⇒ Осуществить на практике ускорение НТП

⇒ Повысить эффективность общественного производства

⇒ Повысить благосостояние народа

⇒ Повысить престиж государства

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ НЕДОСТАТОЧНОГО
УРОВНЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ**

⇒ Потеря материальных и трудовых ресурсов, израсходованных на изготовление, транспортировку и хранение продукции, вышедшей из строя раньше плановых сроков физического износа

⇒ Потери в производственной инфраструктуре

⇒ Дополнительные затраты на ремонт техники

⇒ Дополнительные затраты времени у населения на ремонт бытовой техники

⇒ Потери природных ресурсов в результате использования низкокачественных машин, используемых для добычи этих ресурсов

⇒ Недополученная валютная выручка из-за низкой доли экспорта готовой продукции

⇒ Дополнительная потеря валютных средств для импорта техники и товаров народного потребления

⇒ Дополнительные затраты материальных и трудовых ресурсов на осуществление системы органов технического контроля качества

СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ НЕДОСТАТОЧНОГО УРОВНЯ
КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

⇒ Дефицитность отечественной продукции

⇒ Падение престижа продукции, изготавливаемой на
национальных предприятиях

⇒ Недостаточное удовлетворение потребностей
производственно-технического и личного плана

⇒ Снижение темпов роста благосостояния населения

⇒ Нерациональная трата свободного времени населения
на устранение дефектов изготовления товаров
народного потребления

⇒ Ухудшение морального климата в коллективе

⇒ Уменьшение прибыли предприятия

**ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ НЕДОСТАТОЧНОГО
УРОВНЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ**

Дополнительные затраты на очистку воздушного бассейна, водного бассейна, земельных ресурсов

Дополнительные затраты на меры по оздоровлению населения

Потеря продуктивности сельского хозяйства из-за недостаточного качества воздуха, воды и почвы

Ускоренная амортизация и дополнительные затраты на ремонт гражданских зданий и транспорта из-за плохого качества воздушной среды

**ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ – ЭТО
КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОДИОГО ИЛИ
НЕСКОЛЬКИХ СВОЙСТВ ПРОДУКЦИИ, СОСТАВЛЯЮЩИХ
ЕЕ КАЧЕСТВО**



**МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЧИСЛЕННОГО ЗНАЧЕНИЯ
ПОКАЗАТЕЛЯ КАЧЕСТВА**

Регистрационный метод

Вычислительный метод

Органолептический метод

Социологический метод

Экспертный метод

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА

Показатели назначения

Показатели надежности

Показатели технологичности

Показатели стандартизации и унификации

Эргономические показатели

Эстетические показатели

Показатели транспортабельности

Патентно-правовые показатели

Экологические показатели

Показатели безопасности

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА



ПОКАЗАТЕЛИ ТЕХНОЛОГИЧНОСТИ

Минимизация продолжительности работ на всех стадиях производственного цикла

Простота

Унифицированность

Прогрессивность конструкции

Возможность механизированной обработки

Ремонтопригодность

Насыщенность продукции стандартными, унифицированными и оригинальными составными частями

Уровень унификации по сравнению с другими изделиями

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА



ЭРГОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ



Гигиенические показатели



Антропометрические показатели



Физиологические и психофизиологические показатели



Психологические показатели

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА



ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ



Содержание вредных примесей



Вероятность выброса вредных частиц, газов, излучений при хранении, транспортировании и эксплуатации продукции

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА



ЭСТЕТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Рациональность

Функциональность

Строгость

Соответствие формы назначению

Выразительность

Цветность

Совершенство исполнения

Товарный вид

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

Технические факторы:

- внедрение новой техники и технологии;
- применение новых материалов

Организационные факторы:

- совершенствование организации производства и труда;
- повышение производственной дисциплины;
- внедрение системы управления качеством и его сертификации

Экономические факторы:

- затраты на выпуск и реализацию;
- затраты на обеспечение необходимого качества продукции;
 - политика ценообразования;
- система экономического стимулирования персонала за производство высококачественной продукции

Социально-психологические факторы:

- создание здорового социально-психологического климата в коллективе;
- создание нормальных условий для работы;
- воспитание персонала в духе преданности и гордости за марку своего предприятия;
- моральное стимулирование работников за добросовестное отношение к работе

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ (В ОБЩЕМ СМЫСЛЕ) — ЭТО
ПОЛНОЕ СООТВЕТСТВИЕ ТОВАРА УСЛОВИЯМ РЫНКА

⇒ **Конкурентоспособность предприятия**
— это способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию за счет его умения эффективно использовать свой потенциал

⇒ **Конкурентоспособность продукции** — это совокупность ее качественных и стоимостных характеристик, которая обеспечивает удовлетворение конкретных потребностей покупателя и выгодно для покупателя отличается от аналогичных товаров
— конкурентов

⇒ **Абсолютно конкурентоспособные товары** — это те, которые не имеют аналогов на рынке

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

ПЕРВЫЙ СПОСОБ

**Критерий конкурентоспособности — цена потребления
товара:**

$$C_{\Pi} = C_{\Pi\text{пр}} + I_{\Pi}$$

где $C_{\Pi\text{пр}}$ — продажная цена; I_{Π} — издержки у потребителя этой продукции за весь нормативный срок ее службы.

Издержки у потребителя (I_{Π}) распадаются на:

- постоянные затраты;
- переменные затраты.

Величину переменных затрат для юридических лиц определяют по формуле

$$I_{\Pi\text{пер}} = (ЗП + I_{\text{рем}} + I_{\text{мр}} + A + I_{\text{пр}}) \cdot T_{\Pi}$$

где ЗП — годовой фонд заработной платы обслуживающего персонала с отчислениями на социальные нужды; $I_{\text{рем}}$ — годовые затраты на текущий ремонт и обслуживание;

$I_{\text{мр}}$ — годовые расходы на топливо, энергию, горюче-смазочные и другие материалы, связанные с эксплуатацией техники;
 A — годовая величина амортизации; $I_{\text{пр}}$ — прочие годовые издержки, связанные с эксплуатацией техники;
 T_{Π} — нормативный срок службы

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

ВТОРОЙ СПОСОБ

Критерии конкурентоспособности:
— себестоимость производства и реализации товара;
— уровень его качества

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

ТРЕТИЙ СПОСОБ

Критерии конкурентоспособности:
— технический уровень товара;
— продажная цена

Вначале определяются **количественные показатели уровня качества** сравниваемого и базового образца по формуле

$$КП = КП_э \cdot КП_т \cdot КП_н,$$

где КП — комплексный показатель уровня качества товара; $КП_э$ — комплексный показатель эстетико-эргономического уровня; $КП_т$ — комплексный показатель технического уровня; $КП_н$ — комплексный показатель надежности

На втором этапе **определяются показатели конкурентоспособности** сравниваемого образца и товара, принятого за базу сравнения:

$$Пк_i = \frac{КП_i^2}{Ц_i}, \quad Пк_б = \frac{КП_б^2}{Ц_б},$$

где $Пк_i$, $Пк_б$ — показатель конкурентоспособности сравниваемого образца и товара-эталона; $КП_i$, $КП_б$ — комплексный показатель уровня качества сравниваемого образца и товара-эталона; $Ц_i$, $Ц_б$ — цена реализации рассматриваемого образца и товара-эталона

Относительный показатель конкурентоспособности ($ОП_k$) определяется по формуле

$$ОП_k = \frac{Пк_i}{Пк_б}.$$

Если $ОП_k \geq 1$, то показатель конкурентоспособности рассматриваемого образца превышает или равен показателю конкурентоспособности базового

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

ЧЕТВЕРТЫЙ СПОСОБ

Критерии конкурентоспособности:
— технические параметры товара;
— экономические параметры товара

Отбираются только такие технические параметры, которые в наибольшей степени интересуют покупателя

Далее рассчитываются сводные параметрические индексы ($I_{\text{тп}}$) по каждому сравниваемому изделию:

$$I_{\text{тп}} = \sum_{i=1} I_i \cdot a_i,$$

где I_i — индивидуальный индекс i -го технического параметра; a_i — вес i -го параметра.
Более конкурентоспособным считается то изделие, у которого значение $I_{\text{тп}}$ является максимальным

Далее определяют сводный индекс по экономическим параметрам ($I_{\text{эп}}$) по формуле

$$I_{\text{эп}} = \frac{Ц_{\text{п}i}}{Ц_{\text{п}0}},$$

где $Ц_{\text{п}}$, $Ц_{\text{п}0}$ — цена потребления соответственно сравниваемого и базового образца.
Если $I_{\text{эп}} > 1$, то это означает, что сравниваемый образец является более конкурентоспособным по сравнению с базовым по экономическим параметрам

На заключительном этапе определяется интегральный показатель конкурентоспособности ($K_{\text{и}}$):

$$K_{\text{и}} = \frac{I_{\text{тп}}}{I_{\text{эп}}}$$

ОСНОВНЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И ЕЕ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

- Повышение технического уровня производства
- Повышение уровня квалификации персонала
- Совершенствование организации производства и труда, в том числе углубление специализации производства
- Внедрение выборочного и сплошного входного контроля за качеством поступающих на предприятие сырья, материалов, комплектующих деталей и узлов
- Повышение эффективности работы отделов технического контроля
- Повышение технического уровня метрологической службы на предприятии
- Воспитание коллектива в духе гордости за качество выпускаемой продукции и марку своего предприятия
- Материальное и моральное стимулирование персонала
- Создание службы маркетинга
- Внедрение более качественных материалов
- Снижение издержек на производство и реализацию
- Изучение требований покупателей к качеству продукции и конъюнктуры рынка
- Проведение действенной рекламной политики
- Установление оптимальной продажной цены

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОТ УЛУЧШЕНИЯ
КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ПРОЯВЛЯЕТСЯ В ПОЛУЧЕНИИ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**



$$\Delta\P = \Delta\P_v + \Delta\P_y \pm (C_d - C_{бр}),$$

где $\Delta\P$ — общая дополнительная прибыль от улучшения качества продукции; $\Delta\P_v$ — дополнительная прибыль, полученная предприятием от увеличения объема производства и реализации продукции; $\Delta\P_y$ — дополнительная прибыль, полученная предприятием от роста продажной цены; C_d — дополнительные затраты, связанные с улучшением качества продукции; $C_{бр}$ — величина снижения затрат на производство продукции в связи с сокращением брака

ВАЖНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ В СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМАХ
УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ИЗДЕЛИЙ ЯВЛЯЕТСЯ
ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ (ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
ЗАКОН № 184-ФЗ «О ТЕХНИЧЕСКОМ РЕГУЛИРОВАНИИ»
ОТ 27.12.2002 ВСТУПИЛ В СИЛУ С 01.07.2003)

**ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ — ПРАВОВОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ В ОБЛАСТИ
ОБЯЗАТЕЛЬНОГО И ДОБРОВОЛЬНОГО УСТАНОВЛЕНИЯ,
ПРИМЕНЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ К
ПРОДУКЦИИ И ИНЫМ ОБЪЕКТАМ, А ТАКЖЕ ПРАВОВОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ОЦЕНКИ
СООТВЕТСТВИЯ**

ОБЪЕКТЫ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

→ Продукция (в том числе здания, строения, сооружения)

→ Процессы производства

→ Процессы эксплуатации

→ Процессы хранения

→ Процессы перевозки

→ Процессы реализации

→ Процессы утилизации

ПРИНЦИПЫ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

- ⇒ Принцип применения единых правил установления требований к продукции и иным объектам
- ⇒ Принцип соответствия технического регулирования уровню развития национальной экономики, развития МТБ, а также уровню научно-технического развития
- ⇒ Принцип независимости органов по аккредитации, органов по сертификации от изготовителей, продавцов, исполнителей и приобретателей
- ⇒ Принцип единой системы и правил аккредитации
- ⇒ Принцип единства правил и методов исследований (испытаний) и измерений при проведении процедур обязательной оценки соответствия
- ⇒ Принцип единства применения требований технических регламентов независимо от видов или особенностей сделок
- ⇒ Принцип недопустимости ограничения конкуренции при осуществлении аккредитации и сертификации
- ⇒ Принцип недопустимости совмещения полномочий органа государственного контроля (надзора) и органа по сертификации
- ⇒ Принцип недопустимости совмещения одним органом полномочий на аккредитацию и сертификацию
- ⇒ Принцип недопустимости внебюджетного финансирования государственного контроля (надзора) за соблюдением требований технических регламентов

**ТЕХНИЧЕСКИЙ РЕГЛАМЕНТ — ЭТО ДОКУМЕНТ,
ПРИНЯТЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫМ ДОГОВОРом РФ
И УСТАНОВЛЮЮЩИЙ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ДЛЯ
ПРИМЕНЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ТРЕБОВАНИЯ К ОБЪЕКТАМ
ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**



**ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕГЛАМЕНТЫ УСТАНОВЛИВАЮТ
МИНИМАЛЬНО НЕОБХОДИМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ,
ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ:**

- ⇒ безопасность излучений
- ⇒ биологическую безопасность
- ⇒ взрывобезопасность
- ⇒ механическую безопасность
- ⇒ пожарную безопасность
- ⇒ промышленную безопасность
- ⇒ термическую безопасность
- ⇒ химическую безопасность
- ⇒ электрическую безопасность
- ⇒ электромагнитную совместимость в части обеспечения безопасности работы приборов и оборудования
- ⇒ единство измерений

ВИДЫ ТЕХНИЧЕСКИХ РЕГЛАМЕНТОВ В РФ

⇒ **Общие технические регламенты** принимаются по вопросам

⇒ Безопасной эксплуатации и утилизации машин и оборудования

⇒ Безопасной эксплуатации зданий, строений, сооружений и безопасного использования прилегающих к ним территорий

⇒ Пожарной безопасности

⇒ Биологической безопасности

⇒ Электромагнитной совместимости

⇒ Экологической безопасности

⇒ Ядерной и радиационной безопасности

⇒ **Специальные технические регламенты** устанавливают требования только к тем отдельным видам продукции и процессов, которые не обеспечиваются соответствующими требованиями общих технических регламентов

В РАМКАХ ПРОЦЕССА ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ **СТАНДАРТИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ**
(РАБОТ, ПРОЦЕССОВ, УСЛУГ)



**СТАНДАРТИЗАЦИЯ — ЭТО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО
УСТАНОВЛЕНИЮ ПРАВИЛ И ХАРАКТЕРИСТИК В ЦЕЛЯХ ИХ
ДОБРОВОЛЬНОГО МНОГОКРАТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ,
НАПРАВЛЕННАЯ НА ДОСТИЖЕНИЕ УПОРЯДОЧЕННОСТИ В
СФЕРАХ ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАЩЕНИЯ ПРОДУКЦИИ И
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ
(РАБОТ, УСЛУГ)**



ПРИНЦИПЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ



Принцип добровольного применения стандартов



Принцип максимального учета при разработке
стандартов законных интересов заинтересованных лиц



Принцип применения международного стандарта
как основы разработки национального стандарта,
за исключением случаев, если такое применение
признано невозможным



Принцип недопустимости установления таких
стандартов, которые противоречат техническим
регламентам



Принцип обеспечения условий для единообразного
применения стандартов

ЦЕЛИ СТАНДАРТИЗАЦИИ

Повышение уровня безопасности жизни или здоровья граждан, имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества, экологической безопасности

Принцип максимального учета при разработке
Повышение уровня безопасности объектов с учетом риска возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера

Содействие соблюдению требований технических регламентов

Обеспечение НТП

Повышение конкурентоспособности продукции (работ, услуг)

Обеспечение рационального использования ресурсов

Обеспечение технической и информационной совместимости

Обеспечение сопоставимости результатов исследований и измерений, технических и экономико-статистических данных

Обеспечение взаимозаменяемости продукции

ПРОДУКЦИЯ



ОБЪЕКТЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ

Конкретный вид или группа однородной продукции

Технические условия

Методы контроля

Параметры упаковки

Параметры маркировки

Правила приемки

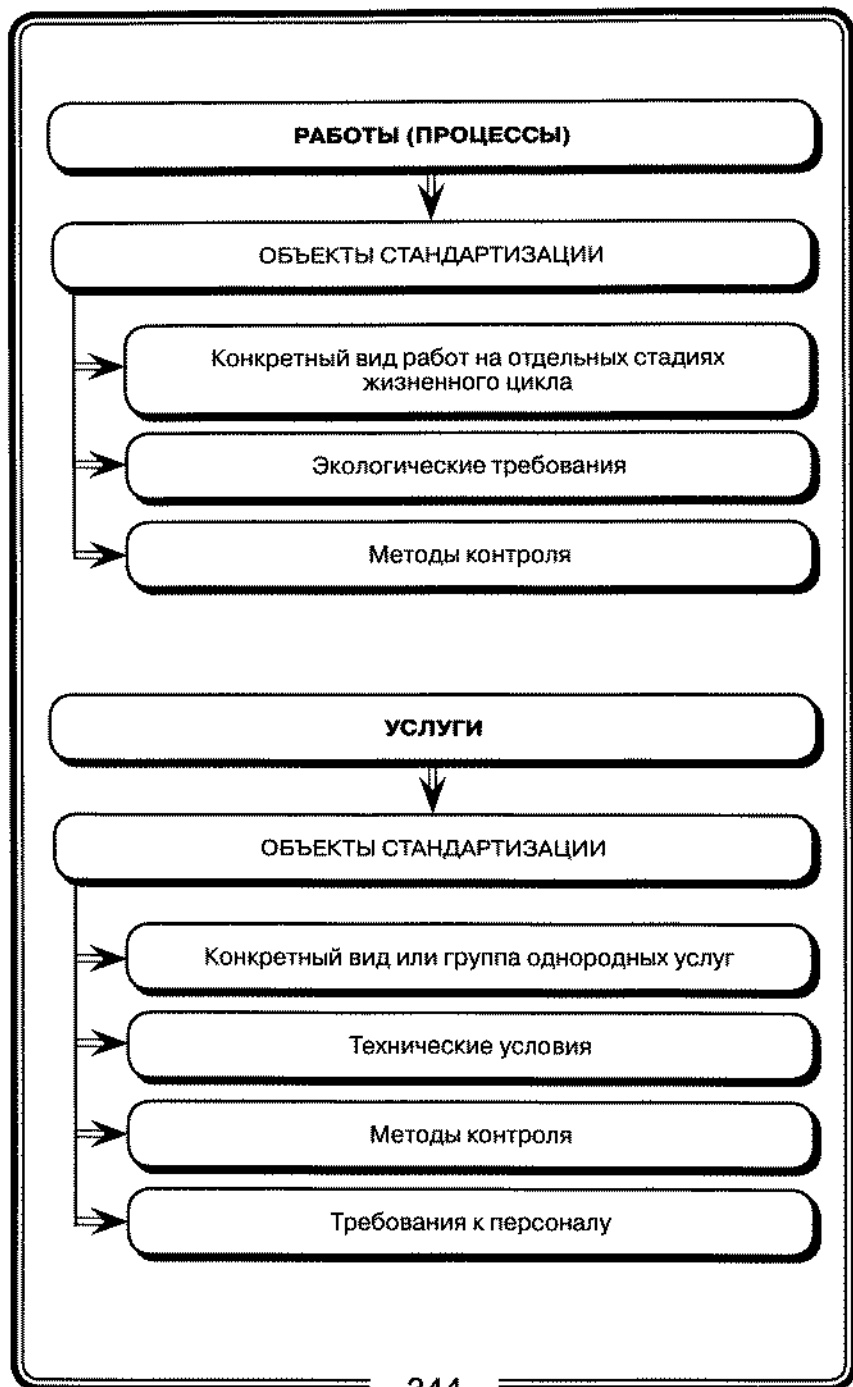
Правила хранения

Правила транспортировки

Правила эксплуатации

Правила ремонта

Правила утилизации



ДОКУМЕНТЫ В ОБЛАСТИ СТАНДАРТИЗАЦИИ,
ИСПОЛЗУЕМЫЕ НА ТЕРРИТОРИИ РФ

Национальные стандарты

Стандарт — это документ, в котором в целях добровольного многократного использования устанавливаются характеристики продукции, правила осуществления и характеристики процесса производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации

Стандарт национальный — это стандарт, утвержденный национальным органом РФ по стандартизации

**Правила стандартизации, нормы и рекомендации
в области стандартизации**

Общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации — это нормативные документы, распределяющие технико-экономическую и социальную информацию в соответствии с ее классификацией и являющиеся обязательными для применения при создании государственных информационных систем и информационных ресурсов и межведомственном обмене информацией

Стандарты организаций могут разрабатываться и утверждаться ими самостоятельно для совершенствования производства и обеспечения качества продукции (работ, услуг), а также для распространения и использования полученных в различных областях знаний результатов исследований, измерений и разработок

**ВИДЫ СТАНДАРТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СПЕЦИФИКИ
ОБЪЕКТА СТАНДАРТИЗАЦИИ И СОДЕРЖАНИЯ
УСТАНОВЛИВАЕМЫХ К НЕМУ ТРЕБОВАНИЙ**

- ⇒ Стандарты основополагающие
- ⇒ Стандарты на продукцию, услуги
- ⇒ Стандарты на процессы
- ⇒ Стандарты на методы контроля

**ПРИНЦИПЫ НОВЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ СЕРИИ
ИСО, ВВЕДЕННЫХ В 2000 Г.**

- ⇒ Ориентация на потребителя
- ⇒ Повышение роли руководителя в обеспечении качества
- ⇒ Вовлечение работников в борьбу за качество, его постоянное улучшение
- ⇒ Системность и процессный подход к управлению качеством
- ⇒ Поддержание взаимовыгодных отношений с поставщиками

**ВАЖНОЕ МЕСТО В РАМКАХ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОТВОДИТСЯ ВОПРОСАМ
СООТВЕТСТВИЯ ПРОДУКЦИИ (И ИНЫХ ОБЪЕКТОВ)
ТРЕБОВАНИЯМ ТЕХНИЧЕСКИХ РЕГЛАМЕНТОВ,
СТАНДАРТОВ И УСЛОВИЯМ ДОГОВОРОВ**

**ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ — ЭТО
ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ
ПРОДУКЦИИ ИЛИ ИНЫХ ОБЪЕКТОВ ТРЕБОВАНИЯМ
ТЕХНИЧЕСКИХ РЕГЛАМЕНТОВ, ПОЛОЖЕНИЯМ СТАНДАРТОВ
ИЛИ УСЛОВИЯМ ДОГОВОРОВ**

ЦЕЛИ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ СООТВЕТСТВИЯ

Удостоверение соответствия продукции и процессов
техническим регламентам, стандартам, условиям
договоров

Содействие потребителям в компетентном выборе
продукции (работ, услуг)

Повышение конкурентоспособности продукции (работ,
услуг) на российском и международном рынках

Создание условий для обеспечения свободного
перемещения товаров по территории РФ, а также для
осуществления международного экономического,
научно-технического сотрудничества и международной
торговли

**ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ МОЖЕТ НОСИТЬ
ДОБРОВОЛЬНЫЙ ИЛИ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР**

⇒ Форма добровольного подтверждения соответствия

⇒ **Добровольная сертификация**

⇒ Формы обязательного подтверждения соответствия

⇒ **Принятие декларации о соответствии
(декларирование соответствия)**

⇒ **Обязательная сертификация**

**ЦЕЛИ ДОБРОВОЛЬНОГО ПОДТВЕРЖДЕНИЯ
СООТВЕТСТВИЯ**

⇒ Установление соответствия национальным стандартам

⇒ Установление соответствия стандартам организаций

⇒ Установление соответствия системам добровольной
сертификации

⇒ Установление соответствия условиям договоров

Обязательное подтверждение соответствия проводится
только в случаях, установленных соответствующим
техническим регламентом, и исключительно на соответствие
требованиям технического регламента

**ОБЪЕКТЫ ДОБРОВОЛЬНОГО ПОДТВЕРЖДЕНИЯ
СООТВЕТСТВИЯ**

→ Продукция

→ Процессы производства

→ Процессы эксплуатации

→ Процессы хранения

→ Процессы перевозки

→ Процессы реализации

→ Процессы утилизации

→ Работы и услуги

→ Иные объекты

**Объектом обязательного подтверждения соответствия
может быть только продукция, выпускаемая в обращение на
территории РФ**

ОБЪЕКТЫ СЕРТИФИКАЦИИ, СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ
В СИСТЕМЕ ДОБРОВОЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ,
МОГУТ МАРКИРОВАТЬСЯ **ЗНАКОМ СООТВЕТСТВИЯ
СИСТЕМЫ ДОБРОВОЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ**



ОБЪЕКТЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПОДТВЕРЖДЕНИЯ
СООТВЕТСТВИЯ, СООТВЕТСТВИЕ КОТОРЫХ
ТРЕБОВАНИЯМ ТЕХНИЧЕСКИХ РЕГЛАМЕНТОВ
ПОДТВЕРЖДЕНО, МАРКИРУЮТСЯ **ЗНАКОМ
ОБРАЩЕНИЯ НА РЫНКЕ**

СХЕМЫ ДЕКЛАРИРОВАНИЯ СООТВЕТСТВИЯ

→ Принятие декларации о соответствии на основании
собственных доказательств

→ Принятие декларации о соответствии на основании
доказательств, полученных с участием органа по
сертификации и/или аккредитованной испытательной
лаборатории

**ДЕКЛАРАЦИЯ О СООТВЕТСТВИИ — ЭТО ДОКУМЕНТ,
УДОСТОВЕРЯЮЩИЙ СООТВЕТСТВИЕ ВЫПУСКАЕМОЙ В
ОБРАЩЕНИЕ ПРОДУКЦИИ ТРЕБОВАНИЯМ ТЕХНИЧЕСКИХ
РЕГЛАМЕНТОВ**



**ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В ДЕКЛАРАЦИИ О
СООТВЕТСТВИИ**

Наименование и местонахождение заявителя

Наименование и местонахождение изготовителя

Информация об объекте подтверждения соответствия

Наименование технического регламента, на
соответствие требованиям которого подтверждается
продукция

Указание на схему декларирования соответствия

Заявление заявителя о безопасности продукции при ее
использовании в соответствии с целевым назначением
и принятии заявителем мер по обеспечению
соответствия продукции требованиям технических
регламентов

Сведения о доказательственных материалах
(проведенных исследованиях и измерениях,
сертификате системы качества и пр.)

Срок действия декларации о соответствии

Иные сведения

Сертификат соответствия — это документ, удостоверяющий соответствие объекта требованиям технических регламентов, положениям стандартов или условиям договоров



СОСТАВЛЯЮЩИЕ СЕРТИФИКАТА СООТВЕТСТВИЯ

- ⇒ Наименование и местонахождение заявителя
- ⇒ Наименование и местонахождение изготовителя продукции, прошедшей сертификацию
- ⇒ Наименование и местонахождение органа по сертификации, выдавшего сертификат соответствия
- ⇒ Информация об объекте сертификации
- ⇒ Наименование технического регламента, на соответствие требованиям которого проводилась сертификация
- ⇒ Информация о проведенных исследованиях (испытаниях) и измерениях
- ⇒ Информация о документах, представленных заявителем в качестве доказательств соответствия продукции требованиям технических регламентов
- ⇒ Срок действия сертификата соответствия

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ СЕРТИФИКАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Содержание этапа	Участник процесса	Документ
1. Определение того, входит ли продукция в номенклатуру товаров, подлежащих обязательной сертификации	Изготовитель	
2. Подача заявки на проведение сертификации в случае, если продукция подлежит обязательной сертификации, и заключение договора с органом сертификации в случае принятия решения о добровольной сертификации	Изготовитель, орган сертификации	Заявка на проведение сертификации; договор на проведение сертификации
3. Идентификация продукции, выбор схемы сертификации, указание испытательных лабораторий, которые может выбрать изготовитель	Орган сертификации, изготовитель	Уведомление о проведении сертификации (не позднее чем за 30 дней)
4. Выбор испытательной лаборатории	Изготовитель	
5. Отбор, идентификация образцов	Испытательная лаборатория	Акт отбора образцов
6. Сертификация (испытания образцов, оценка производства)	Испытательная лаборатория	Протокол испытаний
7. Анализ соответствия продукции заданным требованиям	Орган сертификации	Заключение эксперта
8. Решение о выдаче сертификата соответствия на определенный срок (регулируется соответствующим техническим регламентом)	Орган сертификации	Сертификат соответствия и лицензия на право применения знака соответствия (обращения); решение об отказе в выдаче сертификата соответствия

9. Включение сертификации продукции в Единый реестр	Федеральный орган исполнительной власти по техническому регулированию	
10. Применение знака соответствия (знака обращения)	Изготовитель	
11. Поступление сертифицированной продукции на рынок	Потребитель	По требованию потребителя предъявляется учтенная копия сертификата, заверенная держателем подлинника
12. Инспекционный контроль за сертифицированной продукцией	Орган сертификации	Акт о прохождении инспекционного контроля
13. Корректирующие мероприятия (назначаются в случае нарушения соответствия продукции установленным требованиям)	Изготовитель	
14. Решение об аннулировании сертификата соответствия и лицензии в случае невыполнения или неэффективности корректирующих мер	Орган по сертификации	

ОПЕРАЦИИ, ВЫПОЛНЯЕМЫЕ ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ СООТВЕТСТВИЯ

СЕРТИФИКАЦИЯ



Управление качеством — это действия, осуществляемые при создании, эксплуатации или потреблении продукции в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня ее качества

Управление качеством продукции должно осуществляться системно

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ — ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА, ЧЕТКО РАСПРЕДЕЛЯЮЩАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, ПРОЦЕДУРЫ, ПРОЦЕССЫ И РЕСУРСЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Международный опыт управления качеством продукции на предприятии отражен в **стандартах ИСО серии 9000**

ЦЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Максимальное удовлетворение запросов потребителя и защита его от дефектной продукции

Сохранение и повышение репутации фирмы

Предупреждение брака и снижение непроизводительных расходов

Достижение высокого технического уровня продукции

Создание условий для освоения новых видов изделий на новых принципах

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

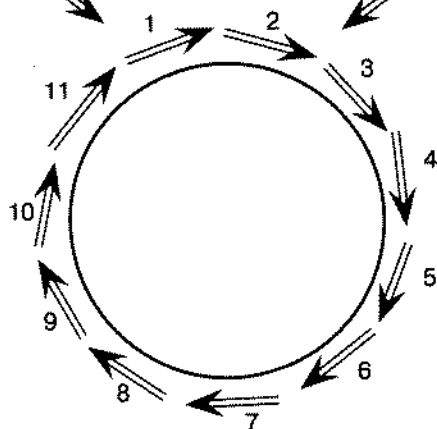
ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА

СИСТЕМА КАЧЕСТВА

Обеспечение
качества

Управление
качеством

Улучшение
качества



1. Маркетинг
2. Проектирование, разработка продукции
3. Материально-техническое обеспечение
4. Подготовка и разработка продукции
5. Изготовление
6. Контроль, проведение испытаний
7. Упаковка и хранение
8. Реализация
9. Монтаж и эксплуатация
10. Техническое обслуживание
11. Утилизация

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Системный подход

Превращение управления качеством в ключевой элемент политики стратегии компании

Постоянное совершенствование технологий производства, перестройка производства, перестройка организационных структур

Ориентация на потребителя

Обеспечение высокого качества продукции при снижении затрат

Вовлечение всего персонала в работу по повышению качества, его непрерывное обучение

Акцент на качестве не только результата, но и деятельности

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ В СВОЕМ РАЗВИТИИ ПРОШЛО
НЕСКОЛЬКО ЭТАПОВ

- ⇒ **Первый** (ремесленный) этап
Управление качеством сводилось к контролю, который осуществлялся хозяином мастерской
- ⇒ **Второй** (индивидуальный) этап (вторая половина XIX – начало XX вв.)
Контроль качества возлагался на мастеров
- ⇒ **Третий** (цеховой) этап (1920-е гг.)
Управление качеством, причем не только результата, но и технологического процесса
- ⇒ **Четвертый** (автономный) этап (1930-е гг.)
Появились общеприемные аудиторские службы качества во главе с управляющими, подчинявшимися высшему руководству
- ⇒ **Пятый** этап (с середины 1960-х гг.)
Планирование качества с целью обеспечения наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей
- ⇒ **Шестой** этап (1970–1980-е гг.)
Комплексное управление качеством

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Система бездефектного изготовления продукции (БИП), г. Саратов (1960-е гг.)

Основной упор в этой системе делался на непосредственных изготовителей

Система КАНАРСПИ (качество, надежность, ресурс с первого изделия), г. Горький (1960-е гг.)

Внимание обращалось на управление качеством изделий в период их проектирования и внедрения в производство

Система НОРМ (научная организация работ по увеличению моторесурса двигателя), ярославские и кременчугские машиностроители (1963 г.)

Был введен новый важный элемент — управление связями между потребителями и проектировщиками двигателей

Система бездефектного труда (СБТ), г. Львов (1964 г.)

Критерием оценки труда работников является коэффициент качества труда не только производственников, но и работников всех служб предприятия

Краснодарская комплексная система управления эффективностью производства (КС УПЭП)

Днепропетровская комплексная система управления качеством продукции и эффективным использованием ресурсов (КС УКП и ЭИРС)

В 1972–1973 гг. в СССР сложилась комплексная система управления качеством продукции (КС УКП)

**В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ВСЕ СИСТЕМЫ КАЧЕСТВА И
ВСЕ ПОДХОДЫ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ МОЖНО РАЗДЕЛИТЬ
НА ДВА КЛАССА**

«Общепринятые системы качества»

Предусматривают постоянное улучшение
качества

Системы по стандартам ИСО серии 9000

Главная целевая установка — обеспечить
качество, требуемое потребителем

**Для российских предприятий ближе
система управления качеством по
стандартам ИСО серии 9000**

ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ОТЛИЧИЯ КС УКП (СССР) И МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЫ ИСО 9004

КС УКП	МС ИСО 9004
Охватывала организацию производственной деятельности предприятия для достижения планового уровня качества, слабо связанного с запросами потребителя	Охватывает весь жизненный цикл изделия от проектирования до утилизации и распространяется на такие элементы системы, как маркетинг, материально-техническое обеспечение, сбыт, обслуживание
Взаимосвязь между программой обеспечения качества и экономическими результатами деятельности предприятия практически отсутствовала	Прослеживается прямая взаимосвязь между программой обеспечения качества и экономическими результатами деятельности предприятия
Не содержит такие элементы, как: — политика предприятия в области качества; — внутренняя проверка системы; — организация учета и оценка затрат на качество	Содержит такие элементы, как: — политика предприятия в области качества; — внутренняя проверка системы; — организация учета и оценка затрат на качество

**НАИБОЛЬШЕЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
ЕВРОПЫ, АМЕРИКИ И ЯПОНИИ ПОЛУЧИЛИ ДВЕ
КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ**

**Всеобщий (тотальный) контроль качества (TQC,
Total Quality Control)**

Предполагает построение хорошо структурированного функционального подразделения, специализирующегося на проблемах качества. Вся полнота ответственности за качество продукции возлагается на высший уровень руководства фирмы

**Общешфирманный контроль качества (Company-
Wide Quality Control)**

Основан на децентрализации функций управления и предполагает участие всего персонала фирмы в управлении качеством, включая рядовых работников

ОСОБЕННОСТИ АМЕРИКАНСКОЙ И ЯПОНСКОЙ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА МЕНЕДЖЕРОВ

США

Работа по краткосрочному плану с устранением брака по ходу дела

Япония

Разработка долгосрочного плана профилактики брака

ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

США

В центре — маркетинг и финансовая сторона дела

Япония

Управленческий план с упором на качество продукции

**ХАРАКТЕРНОЙ ОСОБЕННОСТЬЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ЯПОНСКИХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЯВЛЯЮТСЯ**

- ⇒ Всестороннее обучение персонала предприятия методам бездефектного труда
- ⇒ Подготовка и повышение квалификации кадров в области управления качеством
- ⇒ Жесткий контроль за соблюдением технологии, привлечение рабочих к управлению качеством продукции с помощью кружков качества
- ⇒ Инспектирование и оценка деятельности по управлению качеством
- ⇒ Общенациональная программа по контролю качества

В последнее время стратегия в достижении качества по ряду направлений становится универсальной



ТАКИЕ РАЗНЫЕ ФИРМЫ, КАК «ЭЙВОН», «ДЖЕНЕРАЛ МОТОРС», «ХЬЮЛЕТТ-ПАККАРД», «ИВМ», «ПОЛАРОИД», РАЗРАБОТАЛИ ЕДИНЫЕ ДЛЯ НИХ 10 ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА:

- Достижение заинтересованности руководства высшего звена
- Создание руководящего совета по улучшению качества
- Вовлечение всего руководящего состава
- Обеспечение коллективного участия в повышении качества
- Обеспечение индивидуального участия в повышении качества
- Создание групп по совершенствованию систем качества
- Более полное вовлечение поставщиков в борьбу за качество
- Разработка мер по обеспечению качества функционирования системы управления
- Разработка и реализация краткосрочных планов и долгосрочной стратегии улучшения работы
- Создание системы признания заслуг

ТЕМА 16

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ПРОИЗВОДСТВА — ЭТО РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ,
ХАРАКТЕРИЗУЕМАЯ ОТНОШЕНИЕМ ПОЛУЧЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА К ЗАТРАТАМ
РЕСУРСОВ, ОБУСЛОВИВШИХ ПОЛУЧЕНИЕ ЭТОГО
РЕЗУЛЬТАТА**



**СУЩНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА
СОСТОИТ В УВЕЛИЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
РЕЗУЛЬТАТОВ НА КАЖДУЮ ЕДИНИЦУ ЗАТРАТ В
ПРОЦЕССЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМЕЮЩИХСЯ РЕСУРСОВ**



Пути повышения эффективности производства



За счет экономии текущих затрат



**Путем лучшего использования действующего капитала
и новых вложений в капитал**

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ

ВНЕШНЯЯ СРЕДА

Научно-технические ресурсы

Материальные и финансовые ресурсы

Трудовые ресурсы

Природно-энергетические ресурсы

Информационные ресурсы

Научно-технические процессы

Производственно-технические процессы

Социальные и трудовые процессы

Экологические процессы

Организационно-управленческие процессы

Эффект НТП

Экономический эффект

Социальный эффект

Экологический эффект

Организационный эффект

$$\Theta_{\text{пжк}} = F(\Pi_{\text{в}} - I_{\text{в}}) \rightarrow \max U_{\text{п}}$$

где $\Theta_{\text{пжк}}$ — эффективность производственно-хозяйственного комплекса; F — функция; $\Pi_{\text{в}}$ — потенциальные возможности системы; $I_{\text{в}}$ — уровень использования возможностей системы; $U_{\text{п}}$ — удовлетворение потребностей.

Определение эффективности производства начинается с установления критериев эффективности

КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ — ЭТО ГЛАВНЫЙ ПРИЗНАК ОЦЕИКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ, РАСКРЫВАЮЩИЙ ЕЕ СУЩНОСТЬ

В качестве исходного количественного критерия эффективности производства должна выступать годовая норма прибыли на вложенный капитал:

$$E = \frac{П}{К} = \frac{Ц - С}{К},$$

где E — норма прибыли на вложенный капитал, %; $П$ — чистая прибыль (годовая) за вычетом налогов, руб.; $К$ — вложения в капитал, обеспечивающие получение прибыли, руб.; $Ц$ — годовой объем производства продукции в продажных ценах, руб.; $С$ — полная себестоимость годового выпуска продукции, руб.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ ОБОСНОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Чистая текущая стоимость

Рентабельность капитала

Внутренний коэффициент эффективности

Период возврата капитальных вложений

Максимальный денежный отток

Точка безубыточности

**ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ЭТО
СОВОКУПНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ОТРАЖАЮЩИХ
ЕГО СПОСОБНОСТЬ ПОГАСИТЬ СВОИ ДОЛГОВЫЕ
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**



Этапы оценки финансового состояния предприятия



Оценка имущественного положения



Оценка ликвидности и платежеспособности



Оценка финансовой устойчивости



Оценка деловой активности



Оценка показателей прибыли и рентабельности

ВЗАИМОСВЯЗЬ БЛОКОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ



Ликвидность баланса предприятия отражает его способность своевременно рассчитываться по долговым обязательствам

**Актив баланса
разбивается на четыре
группы**

Первая группа (А1)

- абсолютно ликвидные активы;
- денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения

Вторая группа (А2)

- быстро реализуемые активы;
- готовая продукция, товары отгруженные и краткосрочная дебиторская задолженность

Третья группа (А3)

- медленно реализуемые активы;
- производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, НДС, долгосрочная дебиторская задолженность

Четвертая группа (А4)

- трудно реализуемые активы;
- все внеоборотные активы

**Пассив баланса
разбивается на четыре
группы**

Первая группа (П1)

- наиболее срочные обязательства;
- кредиторская задолженность

Вторая группа (П2)

- среднесрочные обязательства;
- краткосрочные кредиты банка, задолженность перед участниками по выплате доходов, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов, прочие краткосрочные обязательства

Третья группа (П3)

- долгосрочные кредиты банка и займы

Четвертая группа (П4)

- собственный капитал, находящийся постоянно в распоряжении предприятия

УСЛОВИЯ АБСОЛЮТНОЙ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА



$$A1 \geq П1$$



$$A2 \geq П2$$



$$A3 \geq П3$$



$$A4 \leq П4$$

СИСТЕМА КРИТЕРИЕВ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Основные критерии и показатели	Краткая характеристика	Методика расчета
Критерии эффективности производства		
Годовая норма прибыли на вложенный капитал	Выражает стремление к извлечению наибольшей массы прибыли с учетом долговременной перспективы развития	Отношение годовой чистой прибыли к сумме вложенного капитала
Уровень производительности общественного труда	Содействует правильному определению важнейших направлений повышения экономической эффективности производства	Отношение произведенного национального дохода к средней численности работников, занятых в отраслях материального производства
1. Показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов и затрат		
1. Трудовых ресурсов — производительность труда:	Результативность труда в сфере материального производства	
а) выработка	Отражает количество продукции, производимой в единицу рабочего времени или приходящейся на одного среднесписочного работника в месяц, квартал, год	Отношение количества производимой продукции к затратам рабочего времени на единицу этой продукции
б) трудоемкость	(Обратный показатель) Сумма всех затрат труда на производство единицы продукции на данном предприятии	Отношение количества труда, затраченного на производство продукции, к ее объему в натуральном или стоимостном выражении
2. Материальных ресурсов — материалоемкость	Характеризует суммарный расход всех материальных ресурсов на производство единицы продукции	Отношение суммы материальных затрат, включенных в себестоимость реализованной продукции, к ее объему
3. Основных средств:		
а) фондотдача	Отражает количество продукции в расчете на 1 руб. основных средств	Годовой объем реализованной продукции, деленный на среднегодовую стоимость основных средств
б) фондоемкость	(Обратный показатель) Отражает стоимость основных средств, приходящихся на 1 руб. объема реализованной продукции	Среднегодовая стоимость основных средств, деленная на годовой объем реализованной продукции

в) фондовооруженность труда	Показывает оснащенность предприятия основными средствами	Среднегодовая стоимость основных средств, деленная на среднесписочную численность работников
г) коэффициент интенсивности использования оборудования	Характеризует эффективность использования оборудования	Отношение фактического объема выпущенной продукции к установленной производственной мощности оборудования (пропускной способности)

4. Оборотных средств:

а) коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год)	Отношение объема реализованной продукции за отчетный период к среднему остатку оборотных средств за этот же период
б) коэффициент загрузки средств в обороте	(Обратный показатель) Характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на 1 руб. выручки от реализации	Отношение среднего остатка оборотных средств за отчетный период к объему реализации за этот же период
в) длительность одного оборота	Показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции	Число дней в отчетном периоде, деленное на коэффициент оборачиваемости оборотных средств
г) показатель отдачи оборотных средств	Отражает эффективность использования оборотных средств для прибыльных предприятий	Отношение прибыли от реализации к средним остаткам оборотных средств

5. Капитальных вложений:

а) абсолютная эффективность капитальных вложений	Для убыточных предприятий = = (Объем выпуска продукции после использования КВ х Разность себестоимости единицы продукции до и после КВ) / Капитальные вложения	Отношение прироста прибыли за счет инноваций к сумме капитальных вложений
б) срок окупаемости капитальных вложений	Характеризует время, за которое поступления от производственной деятельности предприятия покроют затраты на инвестиции	Вложения в капитал, обеспечивающие получение прибыли, деленные на чистую годовую прибыль за вычетом налогов, но с учетом амортизации

6. Земельных ресурсов:

а) урожайность с.-х. культур	Показывает количество продукции растениеводства на единицу площади	Отношение валовой продукции сельскохозяйственной культуры к площади ее посева
б) продуктивность с.-х. животных	Показывает количество продукции животноводства, получаемой от 1 животного	Отношение валовой продукции конкретной группы животных к среднему их поголовью

в) окупаемость затрат	Отражает объем валовой продукции, приходящийся на 1 руб. материальных затрат	Отношение стоимости валовой продукции к материальным затратам
-----------------------	--	---

II. Показатели рентабельности

1. Рентабельность предприятия	Показывает, какую прибыль предприятие получает с каждого рубля средств, вложенных в основные средства и оборотные производственные фонды	Отношение прибыли до налогообложения к сумме среднегодовых основных средств и оборотных производственных фондов
2. Рентабельность производства (внутренняя)	Показывает величину чистого дохода предприятия, приходящуюся на каждый рубль производственных затрат	Отношение чистого дохода к производственным затратам
3. Рентабельность производства (внешняя)	Характеризует прибыльность (убыточность) производственной деятельности предприятия за определенный период времени	Отношение прибыли до налогообложения к сумме среднегодовых основных средств и нормируемых оборотных средств
4. Рентабельность продаж (оборота)	Показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции	Отношение прибыли от продаж к объему выручки от реализации
5. Рентабельность реализованной продукции	Показывает, сколько прибыли от продаж приходится на 1 руб. полных затрат. Очень важен в оценке конкурентоспособности продукции	Отношение прибыли от продаж к полной себестоимости продукции
6. Рентабельность внеоборотных активов	Показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного во внеоборотные активы	Отношение чистой прибыли к средней за период величине внеоборотных активов
7. Рентабельность оборотных активов	Показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в оборотные активы	Отношение чистой прибыли к средней за период величине оборотных активов
8. Рентабельность имущества предприятия	Показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы	Отношение чистой прибыли к средней за период величине чистых активов
9. Рентабельность акционерного капитала	Показывает, какую прибыль получает предприятие на каждый рубль акционерного капитала	Отношение чистой (до налогообложения) прибыли к средней величине акционерного капитала (т. е. собственных и привлеченных средств)
10. Рентабельность инвестиций	Отражает величину прибыли, приходящейся на 1 руб. инвестиций	Отношение прибыли до налогообложения к средней за период величине собственных и долгосрочных заемных средств

11. Рентабельность собственного капитала	Показывает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Служит основным критерием при оценке уровня котировки акций на бирже	Отношение чистой прибыли к средней за период величине собственного капитала
--	---	---

III. Показатели деловой активности

1. Общий коэффициент оборачиваемости имущества (и всех его элементов)	Показывает скорость оборота совокупных активов предприятия	Отношение выручки от реализации продукции к стоимости имущества (средней)
2. Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	Показывает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за анализируемый период	Отношение объема чистой выручки от реализации к средней за период величине материальных оборотных средств, денежных средств и краткосрочных ценных бумаг
3. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (и всех его элементов)	Отражает скорость оборота вложенного собственного капитала или активность денежных средств, которыми располагают акционеры	Отношение чистой выручки от реализации к среднему за период объему собственного капитала
4. Коэффициент устойчивости экономического роста	Характеризует устойчивость и перспективу экономического развития; показывает, какими темпами увеличивается экономический потенциал предприятия	Отношение реинвестированной прибыли к средней за период величине резервов собственного капитала

IV. Показатели ликвидности и платежеспособности

1. Степень платежеспособности по текущим обязательствам	Показывает, какую долю обязательств можно погасить за счет вырученных средств	Отношение краткосрочных обязательств предприятия к сумме выручки от реализации
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	Показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить на дату составления баланса	Отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам
3. Коэффициент уточненной ликвидности	Показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия в условиях своевременного проведения расчетов с дебиторами	Отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам
4. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	Отражает степень зависимости платежеспособности предприятия от материально-производственных затрат и запасов с точки зрения мобилизации денежных средств для погашения своих краткосрочных обязательств	Отношение материально-производственных запасов и затрат к сумме краткосрочных обязательств

5. Коэффициент общей ликвидности	Показывает достаточность оборотных средств у предприятия для покрытия своих краткосрочных обязательств. Характеризует также запас финансовой прочности предприятия	Отношение оборотных активов (без просроченной дебиторской задолженности и расходов будущих периодов) к сумме краткосрочных обязательств
----------------------------------	--	---

V. Показатели финансовой устойчивости

1. Коэффициент финансовой независимости	Превышение над нормативом указывает на укрепление финансовой независимости предприятия от внешних источников	Отношение собственного капитала ко всей сумме капитала предприятия
2. Коэффициент финансовой напряженности	Превышение над верхней границей норматива свидетельствует о большой зависимости предприятия от внешних финансовых источников	Отношение заемного капитала ко всей сумме капитала предприятия
3. Коэффициент задолженности	Показывает, сколько заемных средств приходится на 1 руб. собственного капитала	Отношение заемного капитала к собственному капиталу
4. Коэффициент самофинансирования	Показывает, сколько собственных средств приходится на 1 руб. заемного капитала	Отношение собственного капитала к заемному капиталу
5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Чем выше показатель, тем больше возможностей у предприятия в проведении независимой финансовой политики	Отношение собственных оборотных средств к сумме оборотных активов предприятия
6. Коэффициент маневренности	Чем ближе значение показателя к верхней границе норматива, тем больше у предприятия возможностей для маневра	Отношение собственных оборотных средств к собственному капиталу предприятия
7. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	Чем выше значение показателя, тем больше средств авансируется в мобильные активы, что повышает ликвидность, но может снизить рентабельность предприятия	Отношение суммы оборотных активов к величине внеоборотных активов предприятия
8. Коэффициент имущества производственного назначения	При снижении показателя ниже норматива необходимо привлечение заемных средств для пополнения имущества	Отношение суммы внеоборотных активов и запасов к общей величине имущества предприятия

**КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ ДЛЯ АНАЛИЗА
РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Внутренние, зависящие от предприятия, факторы

Неосновные факторы:
— нарушение хозяйственной дисциплины;
— структурные сдвиги

Основные факторы

Внепроизводственные факторы:
— снабженческо-сбытовые факторы;
— факторы социального развития
коллектива;
— факторы природоохранной
деятельности

Производственные факторы:
— средства труда;
— предметы труда;
— труд

Внешние, не зависящие от предприятия, факторы

Внешнеэкономические условия

Социальные условия

Классификация факторов, определяющих экономические категории и показатели, является основой **классификации резервов**



Под резервами следует понимать неиспользованные возможности снижения текущих и авансированных затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов при данном уровне развития производительных сил и производственных отношений

КЛАССИФИКАЦИЯ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

По источникам повышения эффективности производства

Трудовые резервы

Резервы совершенствования предметов труда

Резервы совершенствования средств труда

В зависимости от источников образования

Внешние резервы

Внутрипроизводственные резервы

По стадиям процесса воспроизводства

Резервы на стадии снабжения

Резервы на стадии производства

Резервы на стадии сбыта

По стадиям создания и эксплуатации изделий

Резервы предпроизводственной стадии

Резервы производственной стадии

Резервы эксплуатационной стадии

По признаку срока использования

Текущие резервы

Перспективные резервы

РЕЗЕРВЫ ЭКСТЕНСИВНОГО ТИПА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Увеличение
количества
используемых
ресурсов

Увеличение
количества
средств
труда

Увеличение
количества
предметов
труда

Увеличе-
ние чис-
ленности
рабочей
силы

Увеличение вре-
мени использо-
вания ресурсов

Увеличение
времени ис-
пользования
средств труда

Увеличение
времени ис-
пользования
рабочей силы

Увеличение
продолжи-
тельности
функциониро-
вания основ-
ных средств

Увеличение
продолжи-
тельности
оборота обо-
ротных произ-
водственных
фондов

Устранение
непроизво-
дительного
использования
ресурсов

Устранение
непроизво-
дительного
использова-
ния средств
труда

Устра-
нение
непроизво-
дительно-
го исполь-
зования
предметов
труда

Устрани-
ние непро-
изводи-
тельного
исполь-
зования
рабочей
силы

РЕЗЕРВЫ ИНТЕНСИВНОГО ТИПА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Совершенствование
качественных харак-
теристик используе-
мых ресурсов

Совершен-
ствование
используемых
средств труда

Совершенство-
вание используе-
мых предметов
труда

Совершен-
ствование
используемой
рабочей силы

Совершенствование
процесса функциони-
рования используемых
ресурсов

Совершенствование
технологии произ-
водства

Совершенствова-
ние организации
производства

Совершенствова-
ние организации
труда

Совершенствова-
ние организации
управления

Совершенствова-
ние воспроизвод-
ства и ускорения
оборачиваемости
основных средств

Ускорение обо-
рачиваемости обо-
ротных производ-
ственных фондов

ФАКТОРЫ, ПОКАЗАТЕЛИ И КОНЕЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНТЕНСИФИКАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

I. Факторы и пути повышения интенсивности и эффективности хозяйственной деятельности

Научно-технический прогресс и научно-технический уровень производства и продукции

Структура хозяйственной системы и уровень организации производства и труда

Хозяйственный механизм и уровень организации управления

Социальные условия и уровень использования человеческого фактора

Природные условия и уровень рационального природопользования

Внешнеэкономические связи и уровень их развития

II. Источники (резервы) и показатели динамики интенсификации и эффективности

Производственные ресурсы (средства, предметы труда, живой труд)	Производительность труда, или трудоемкость	Потребление (затраты) ресурсов (себестоимость)
	Материалоотдача предметов труда, или материалоемкость	
	Амортизационная отдача средств труда, или амортизационная емкость	
	Оборачиваемость основных производственных средств	Применение (авансирование) ресурсов (величина основных и оборотных средств)
	Оборачиваемость оборотных средств	

III. Конечные результаты (проявление) повышения интенсификации и эффективности хозяйственной деятельности

Объем хозяйственной деятельности (выручка от реализации)

Эффективность хозяйственной деятельности (прибыль, рентабельность)

Финансовое состояние и платежеспособность

**ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ НЕОБХОДИМО:**

- ⇒ Оптимизировать по срокам и структуре дебиторскую и кредиторскую задолженность
- ⇒ Избегать накопления сверхнормативных запасов сырья и других элементов нормируемых оборотных средств
- ⇒ Своевременно проводить инвентаризацию состояния имущества с целью выявления активов «низкого качества» и списание их с баланса в установленном порядке
- ⇒ Проводить политику обновления и модернизации технического парка за счет собственных средств и на основе лизинга
- ⇒ Шире использовать нематериальные активы, что повлечет активизацию инновационной деятельности предприятия
- ⇒ С целью ускорения расчетов использовать систему скидок с цены продукции
- ⇒ Ориентироваться на установление длительных деловых связей как в сфере продаж, так и в сфере поставок
- ⇒ Повышать качество продукции на базе строгого соблюдения технологии ее производства
- ⇒ Сократить непроизводительные потери и потери продукции на всех этапах технологической цепочки
- ⇒ Шире использовать ресурсосберегающие технологии, что снизит затратность производства и увеличит показатели прибыли организации

ТЕМА 17

**РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ И УГРОЗА
БАНКРОТСТВА**

**РИСК — ЭТО ОПАСНОСТЬ НАСТУПЛЕНИЯ
НЕПРЕДСКАЗУЕМЫХ И НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫХ ДЛЯ
СУБЪЕКТА ПРЕДПРИИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПОСЛЕДСТВИЙ ЕГО ДЕЙСТВИЙ**



Он заставляет

экономить ресурсы

обращать особое внимание на расчеты экономической
эффективности нового проекта

принимать обоснованные управленческие решения

ПРИЧИНОЙ РИСКА ЯВЛЯЕТСЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ СИТУАЦИИ



НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ СИТУАЦИИ – НЕПОЛНОЕ ИЛИ НЕТОЧНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ЗНАЧЕНИЯХ РАЗЛИЧНЫХ ПАРАМЕТРОВ ОРГАНИЗАЦИИ ИЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БУДУЩЕМ



Виды неопределенности в развитии социально-экономических систем



Перспективная неопределенность



Ретроспективная неопределенность



Стохастическая неопределенность



Информационная неопределенность



Субъективная неопределенность

Функции риска



Инновационная функция



Регулирующая функция



Защитная функция



Аналитическая функция



КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ



По степени опасности



Допустимый риск

Критический риск

Катастрофический риск

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ



С точки зрения целесообразности



Оправданный риск

Неоправданный риск

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ



По возможности избежать потерь



Преодолимый риск

Непреодолимый риск

Страхуемый риск

Нестрахуемый риск

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ

По причинам возникновения

Чистые риски

Политические риски

Технические риски

Транспортные риски

Имущественные риски

Производственные риски

Предпринимательские риски

Отраслевые риски

Естественные риски

Коммерческие риски

Инфляционные риски

Инновационные риски

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ



По причинам возникновения



Спекулятивные (финансовые) риски



Валютные риски



Кредитные риски



Торговые риски



Банковские риски



Процентные риски



Инвестиционные риски

Западные экспертные оценки инвестиционных рисков в России по 10-балльной шкале

Риск экспроприации — 3

Риск национализации — 0

Риск вмешательства государства — 10

Риск негативных настроений против частного сектора
— 7

Риск нестабильности рынка труда — 2

Риск организованной преступности — 10

Риск неправильного выбора объекта инвестирования
— 5-6

Риск изменения процентных ставок — 9–10

Риск неполадок в компьютерной сети — 5–10

Риск выбора неподходящего времени для бизнеса
— 6—8

Риск законодательных изменений — 6–10

В результате общий риск на все вложения оценивается для России не менее 7, а то время как для США — 1–3,7 балла

**ПОД ФИНАНСОВЫМ РИСКОМ ПРЕДПРИЯТИЯ
ПОНИМАЕТСЯ ВЕРОЯТНОСТЬ ВОЗНИКНОВЕНИЯ
НЕБЛАГОПРИЯТНЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ В
ФОРМЕ ПОТЕРИ ДОХОДА ИЛИ КАПИТАЛА В СИТУАЦИИ
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ УСЛОВИЙ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЕГО
ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

По видам

Риск снижения финансовой устойчивости

Риск неплатежеспособности

Инвестиционный риск

Инфляционный риск

Процентный риск

Валютный риск

Депозитный риск

Кредитный риск

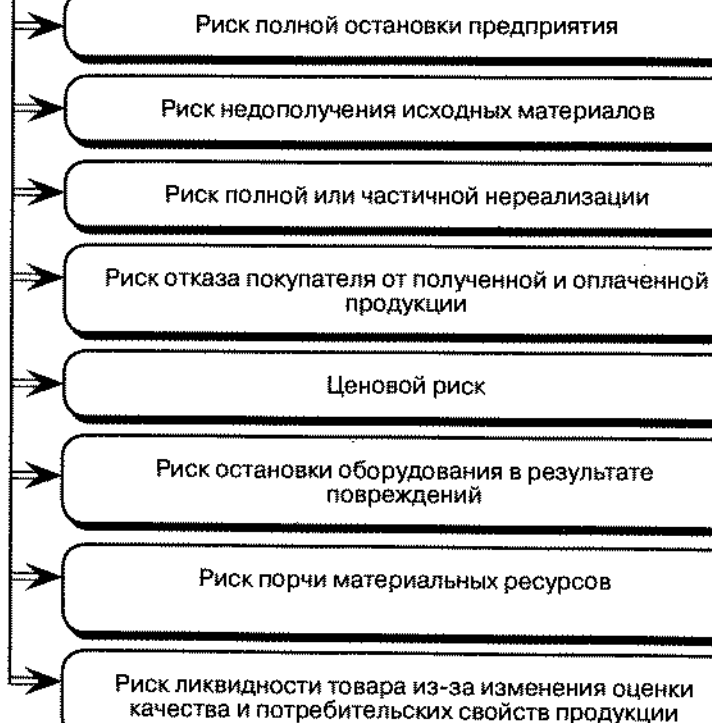
Налоговый риск

Структурный риск

Криминогенный риск

Форс-мажорные риски

Риски в производственной деятельности предприятия



Методы выражения величины риска

Абсолютная величина риска определяется как произведение вероятности его наступления на размер ожидаемого ущерба

Относительная величина риска определяется путем соотношения величины возможных потерь с объемом производства (продаж) или собственных средств

Градации степени риска в настоящее время

До 0,1 — минимальный риск

0,1–0,3 — малый риск

0,3–0,4 — средний риск

0,4–0,6 — высокий риск

0,6–0,8 — критический риск

0,8–1,0 — катастрофический риск

Внешние факторы риска

Инфляция

Изменение банковских процентных ставок и условий кредитования, налоговых ставок и таможенных пошлин

Изменения в отношениях собственности и аренды, в трудовом законодательстве

Уровень экономического развития страны

Характер государственного регулирования экономики

Факторы форс-мажорной группы

При анализе риска обычно используются допущения, предложенные американским экспертом Б. Берлимаром

Потери от риска независимы друг от друга

Потеря по одному направлению деятельности не обязательно увеличивает вероятность потери по другому, за исключением форс-мажорных обстоятельств

Максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участника

Внутренние факторы риска

Ошибки и упущения руководства и персонала

Субъективный фактор отношения к риску

Основные параметры хозяйственной стратегии предприятия

Размер собственного капитала предприятия и структура используемого капитала

Состав используемых активов

Достаточность информационной базы

Уровень квалификации персонала

Уровень себестоимости продукции, ее качество и надежность

Условия сбыта

Пред- и послепродажный сервис

Качество рекламы

Технический уровень основных средств

Уровень обеспеченности оборотным капиталом

БЛОК-СХЕМА АНАЛИЗА РИСКА

ВЫЯВЛЕНИЕ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ,
УВЕЛИЧИВАЮЩИХ И УМЕНЬШАЮЩИХ КОНКРЕТНЫЙ ВИД
РИСКА

1

АНАЛИЗ ВЫЯВЛЕННЫХ ФАКТОРОВ

2

ОЦЕНКА КОНКРЕТНОГО ВИДА РИСКА С ФИНАНСОВОЙ
СТОРОНЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДВУХ ПОДХОДОВ

3

ОПРЕДЕЛЕНИЕ
ФИНАНСОВОЙ
СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ
(ЛИКВИДНОСТИ)
ПРОЕКТА

4А

ОПРЕДЕЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ
(ЭФФЕКТИВНОСТИ
ВЛОЖЕНИЙ
ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ)

4Б

УСТАНОВКА ДОПУСТИМОГО УРОВНЯ РИСКА

5

АНАЛИЗ ОТДЕЛЬНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПО
ВЫБРАННОМУ УРОВНЮ РИСКА

6

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СНИЖЕНИЮ
РИСКА

7

Да,
нет

Наиболее распространенные методы количественного анализа рисков

- ➔ Статистический метод
- ➔ Аналитические методы
- ➔ Метод экспертных оценок
- ➔ Анализ целесообразности затрат
- ➔ Метод аналогий
- ➔ Анализ финансовой устойчивости предприятия и оценка его платежеспособности

Анализ финансовой устойчивости предприятия и оценка его платежеспособности предусматривает расчет следующих коэффициентов

- ➔ Текущей ликвидности
- ➔ Обеспеченности собственными оборотными средствами
- ➔ Восстановления (утраты) платежеспособности

Статистический метод анализе рисков предусматривает расчет следующих показателей:

Среднее ожидаемое значение:

$$E(x) = f_1x_1 + f_2x_2 + \dots + f_nx_n,$$

где $E(x)$ — средневзвешенная величина всех возможных результатов; f — вероятность каждого результата; x — частота (вес) соответствующего значения

Дисперсия:

$$\sigma^2 = \frac{\sum (x - \bar{x})^2 f}{\sum f},$$

где σ^2 — дисперсия; x — ожидаемое значение для каждого случая наблюдения; \bar{x} — среднее ожидаемое значение $E(x)$; f — частота случаев, или число наблюдений

Среднее каадратическое отклонение:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2 f}{\sum f}}$$

Коэффициент аариации:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100,$$

где V — коэффициент вариации, %; σ — среднее квадратическое отклонение; \bar{x} — среднее ожидаемое значение

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ — ЭТО ПРОЦЕСС ПРЕДВИДЕНИЯ И НЕЙТРАЛИЗАЦИИ ИХ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ, СВЯЗАННЫЙ С ИХ ИДЕНТИФИКАЦИЕЙ, ОЦЕНКОЙ, ПРОФИЛАКТИКОЙ И СТРАХОВАНИЕМ



Главная цель управления риском — обеспечение неприбыльности работы фирмы

Менеджеры и службы по управлению рисками на предприятии



Финансовый менеджер



Менеджер по риску



Соответствующие подразделения в финансовой службе

ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ВЕРНЫХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ, СВЯЗАННЫХ С УПРАВЛЕНИЕМ РИСКАМИ, СЛЕДУЕТ ПРИНИМАТЬ ВО ВНИМАНИЕ **СТОИМОСТЬ РИСКА**



Составляющие стоимости риска



Стоимость контроля за риском



Стоимость риска, остающегося на ответственности предприятия



Стоимость передачи риска на страхование

ХАРАКТЕР БОРЬБЫ С ОПАСНОСТЯМИ

Предупреждение (превенция)

Сбор и анализ необходимой информации о риске

Прогнозирование развития внешней среды

Активный маркетинг и стратегическое планирование деятельности предприятия

Обучение персонала и его инструктирование

Увольнение некомпетентных сотрудников

Осуществление противоаварийных, противопожарных и других предупредительных мероприятий

Пресечение (репрессия)

Расторжение договоров с ненадежными партнерами

Сокращение численности персонала

Ликвидация убыточных филиалов

Работа пожарных команд по тушению пожаров

Общие принципы снижения риска

⇒ Не рисковать больше, чем позволяет собственный капитал

⇒ Не забывать о последствиях риска

⇒ Не рисковать многим ради малого

Основные способы уменьшения рисков

⇒ Научная рационализация хозяйственной деятельности

⇒ Отказ от деятельности, связанной с риском

⇒ Компенсация рисков

⇒ Лимитирование рисков

⇒ Разделение (сегрегация) рисков

⇒ Распределение рисков

⇒ Передача (трансферт) рисков

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ

Методы преду- ждения риска	Методы избежа- ния риска	Методы локализации риска	Методы диверси- фикации риска	Методы снижения послед- ствий риска
1. Приоб- ретение не- обходимой информации о риске	1. Отказ от нена- дежных партнеров	1. Создание дочерних предприятий для реализа- ции рисковых проектов	1. Распре- деление рисков между участ- никами отдельных проектов	1. Лимити- рование
2. Стратеги- ческое пла- нирование деятельно- сти пред- приятия	2. Поиск гарантов	2. Создание специальных (с обособленным бухгалтерским балансом) структурных подразделе- ний	2. Дивер- сификация сбыта и поставок	2. Са- мостра- хование (создание запасов и резерви- рование)
3. Активный, целена- правленный маркетинг	3. Отказ от рисковых проектов	3. Заключение договоров о совместной деятельности для реализа- ции рисковых проектов	3. Дивер- сификация инвести- ций	3. Взаим- ное стра- хование
4. Прогно- зирование развития внешней среды	4. Кон- сервация имущества		4. Дивер- сификация видов дея- тельности	4. Страхо- вание
5. Обучение персонала и его инструк- таж	5. Увольне- ние некомпетентных сотрудников		5. Распре- деление риска во времени	
6. Осущест- вление предупре- дительных мероприятий				

**Компансация риска предполагает создание
финансовых резервов**

→ Страховые резервы

→ Стоимостные резервы

→ Резервы обязательств

→ Резервы прибыли

Передача (трансферт) риска

→ Опцион

→ Фьючерс

→ Страхование

**Начиная с 1992 в России законодательно закреплено
право на существование такого атрибута рыночных отношений, как банкротство**

→ **Банкротство в общем смысле — это неспособность
осуществлять платежи по долговым
обязательствам, удостоверенная судебной
инстанцией**

→ **Под банкротством (несостоятельностью)
предприятий понимается признания
арбитражным судом или объявляемая
должником неспособность должника в полном
объеме удовлетворять требования кредиторов
по денежным обязательствам и исполнить
обязанность по уплате обязательных платежей**

Показатели для оценки удовлетворительности структуры баланса согласно Постановлению Правительства РФ от 25.05.1994 № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий»

➤ Коэффициент текущей ликвидности или покрытия

➤ Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

➤ Коэффициент восстановления или утраты платежеспособности

➤ **Основами для признания структуры баланса организации неудовлетворительной, а должника неплатежеспособным является проявление одного из двух условий:**

- коэффициент текущей ликвидности < 2
либо
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $< 0,1$

От состояния предприятий-банкротов, идентифицированных отмеченными выше признаками, следует отличать

➤ Фиктивное банкротство

➤ Преднамеренное банкротство

➤ Временно неплатежеспособное предприятие

Признаки первой стадии банкротства

- ⇒ Задержки с представлением отчетности
- ⇒ Снижение качества отчетности
- ⇒ Изменения в структуре баланса
- ⇒ Снижение объемов продаж
- ⇒ Необоснованная смена поставщиков
- ⇒ Изменения в структуре управления
- ⇒ Всевозможные реорганизации предприятия
- ⇒ Скрытое снижение цен предприятия
- ⇒ Падение курса его акций
- ⇒ Снижение прибыли от основной деятельности

Признаки второй стадии банкротстаа

- Трудности с наличностью
- Уменьшение поступления денежных средств от хозяйственных операций
- Конфликты в высшем руководстве
- Нарушение сроков выплаты заработной платы
- Рост текучести кадров
- Ухудшение социально-психологического климата в трудовом коллективе
- Установление нереальных цен на продукцию
- Внеочередные проверки финансово-контролирующих органов
- Затруднения в получении коммерческих кредитов
- Возникновение убытков

Признаки третьей стадии банкротства

- ⇒ Неудовлетворительная структура баланса
- ⇒ Скопление на складе готовой продукции, которая заведомо не реализуется
- ⇒ Падение объема производства
- ⇒ Низкая заработная плата
- ⇒ Сокращенный рабочий день (неделя)
- ⇒ Возрастание убытка
- ⇒ Недостаток оборотных средств
- ⇒ Неспособность погасить срочные обязательства

Внешние причины банкротств

Размер и структура потребностей

Уровень доходов и накоплений населения, его покупательная способность

Уровень цен и возможность получения потребительского кредита

Политическая стабильность и направленность внутренней политики

Развитие науки и техники

Уровень культуры

Технологические разрывы

Усиление международной конкуренции

Общий экономический спад

Внутренние причины банкротств

- ⇒ Причины, связанные с неэффективным управлением, непродуманной маркетинговой стратегией
- ⇒ Причины, связанные с недостатком инвестиционных ресурсов
- ⇒ Причины, связанные с производством неконкурентоспособной продукции
- ⇒ Превышение финансовых обязательств над активами предприятия
- ⇒ Превышение объема отрицательного денежного потока над положительным
- ⇒ Низкая ликвидность активов

Практическое значение банкротства для всех его участников проявляется в следующем

- ⇒ **Для общества** — формируется структура экономики, приспособленная к рынку
- ⇒ **Для населения** — производятся нужные ему товары
- ⇒ **Кредиторы** получают шанс спасти свои деньги
- ⇒ **Персонал предприятия** в конечном итоге получает полезную и ценимую работу

МЕРЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ К БАНКРОТУ

Пессимистические (ликвидационные) меры

⇒ **Добровольная ликвидация под контролем кредитора** — внесудебная процедура ликвидации несостоятельного предприятия, осуществляемая по соглашению между его собственниками и кредиторами под контролем кредиторов

⇒ **Конкурсное производство** — процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов в результате ликвидации должника и распродажи его имущества

⇒ **Принудительная ликвидация по решению арбитражного суда**

МЕРЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ К БАНКРОТУ

Оптимистические (реорганизационные) меры

Наблюдение — процедура банкротства, применяемая к должнику с момента принятия арбитражным судом заявления о признании его банкротом в целях обеспечения сохранности имущества должника и проведения анализа его финансового состояния

Финансовое оздоровление (новая процедура) — это комплекс форм, моделей и методов приведения финансовых обязательств и требований данного юридического лица в состояние, которое позволяет:

- своевременно и в полном объеме исполнять денежные обязательства и платежи;
- обеспечивать надлежащий оборот потоков финансовых ресурсов, исключая их дисбаланс и проявление признаков неплатежеспособности

Внешнее управление — процедура банкротства, применяемая к должнику в судебном порядке в целях восстановления его платежеспособности, с передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему

Мировое соглашение — достижение договоренности с кредиторами относительно рассрочки, отсрочки или скидки с долгов

Санация, или оздоровление — реорганизационная процедура, когда собственниками предприятия-должника, кредиторами или иными лицами оказывается ему финансовая помощь

Законом определена очередность при расчетах с кредиторами

Вне очереди покрываются судебные издержки, а также расходы по оплате труда конкурсного управляющего и по осуществлению деятельности предприятия-банкрота в период его правления

В первую очередь погашается задолженность по выплате пособий за причинение вреда жизни или здоровью

Затем — по выплате выходных пособий, по оплате труда лицам, работающим по трудовым договорам (контрактам), по выплате авторских вознаграждений

В третью очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника

Далее — требования по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды

В последнюю очередь производятся расчеты с другими кредиторами по установленной задолженности перед ними

Защитная тактика финансового оздоровления

Установление жесткого контроля затрат с целью устранения убытков

Определение порога рентабельности

Сокращение доли накладных расходов и фиксированных издержек, норм расхода ресурсов всех видов

Снятие с производства убыточной продукции

Анализ по причинам и центрам ответственности

Продажа или передача в аренду лицензий, патентов, имущества бесперспективных производств, объектов незавершенного строительства

Реализация долгосрочных финансовых вложений, сверхнормативных запасов ТМЦ

Установление обоснованных цен на продукцию с учетом норм рентабельности и эластичности спроса

Выявление и использование внутрипроизводственных резервов

Истребование дебиторской задолженности

Аудит и совершенствование бухгалтерского учета, учетной политики, формирование управленческого и финансового учета на предприятиях

Наступательная тактика финансового оздоровления

- Укрепление имиджа предприятия в деловом мире
- Проведение активного маркетинга
- Повышение инвестирования собственного производства
- Повышение оборачиваемости оборотных средств
- Сокращение трудоемкости производства
- Изменение видов деятельности
- Обновление ассортимента
- Максимальное повышение объемов производства перспективных видов продукции и обеспечение их заказами
- Обеспечение нематериальными активами (лицензиями, патентами)
- Разработка пакета бизнес-планов
- Проведение экспертизы платежеспособности заказчиков
- Повышение культурно-технического уровня персонала
- Налаживание управленческого учета

ТЕМА 18

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВОЗНИКАЮТ ПЕРЕД КАЖДЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК ПРИ РАБОТЕ В СТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ, ТАК И В КРИЗИСНЫЕ ПЕРИОДЫ

I. Экономическая безопасность предприятия — это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем

II. Экономическая безопасность предприятия — это состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз (источников опасности), формируемое администрацией и коллективом предприятия путем реализации системы мер правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социально-психологического характера

КОРПОРАТИВНЫЕ РЕСУРСЫ — ЭТО ФАКТОРЫ БИЗНЕСА, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ВЛАДЕЛЬЦАМИ И МЕНЕДЖЕРАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЦЕЛЕЙ БИЗНЕСА

Ресурс
капитала

Ресурс
персонала

Ресурс
информации и
технологии

Ресурс
техники и
оборудования

Ресурс
прав

ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ — ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО И ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЕГО ВЫСОКОГО ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ И РОСТА В БУДУЩЕМ



Основные функциональные цели экономической безопасности предприятия

⇒ Обеспечение высокой финансовой эффективности работы предприятия, его финансовой устойчивости и независимости

⇒ Обеспечение технологической независимости предприятия и достижение высокой конкурентоспособности его технологического потенциала

⇒ Обеспечение высокой эффективности менеджмента предприятия, оптимальности и эффективности его организационной структуры

⇒ Обеспечение высокого уровня квалификации персонала предприятия и его интеллектуального потенциала

⇒ Обеспечение высокого уровня экологичности предприятия

⇒ Обеспечение качественной правовой защищенности всех аспектов деятельности предприятия

⇒ Обеспечение защиты информационной среды предприятия и достижение высокого уровня информационного обеспечения работы всех его служб

⇒ Обеспечение безопасности персонала предприятия, его капитала, имущества и коммерческих интересов

Основные направления деятельности по обеспечению экономической безопасности предприятия

Защита материальных и финансовых ценностей

Защита персонала

Защита интеллектуальной собственности, в том числе и коммерческой тайны

Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятия в рыночных условиях

Меры комплексной системы защиты собственности предприятия

Физические меры

Административные меры

Технические меры

Криптографические меры

Программные меры

Экономические меры

Морально-этические меры

Сущность экономической безопасности предприятия реализуется в системе ее критериев и показателей

→ **Критерий** — это признак, на основании которого производится оценка, сравнение альтернатив, классификация объектов и явлений

→ **Признак** — это величина, характеризующаяся в процессе исследования

→ **Показатель** — это выраженная числом характеристика какого-либо свойства экономического объекта, процесса или решения

→ **Индикатор** — это показатель, который может быть использован для прогнозирования конъюнктуры рынка

→ **Порог** — это граница чего-либо

→ **Фактор** — это числовая величина, находящаяся в количественно-определенной взаимосвязи с другим показателем, часто называемым результативным

Система индикаторов экономической безопасности предприятия

→ Индикаторы производства

→ Финансовые индикаторы

→ Социальные индикаторы

Индикаторы производств



Динамика производства



Реальный уровень загрузки производственных мощностей



Доля НИОКР в общем объеме работ



Доля НИР в общем объеме НИОКР



Темпы обновления основных производственных фондов



Возрастная структура и технический ресурс парка машин и оборудования



Стабильность производственного процесса



Удельный вес производства предприятия в ВВП страны



Показатели конкурентоспособности продукции предприятия

Финансовые индикаторы

⇒ Объем «портфеля заказов»

⇒ Фактический и необходимый объем инвестиций

⇒ Уровень инновационной активности

⇒ Уровень рентабельности производства

⇒ Уровень фондоотдачи (капиталоемкости) производства

⇒ Величина просроченной задолженности (дебиторской и кредиторской)

⇒ Доля обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств, материалов, энергоносителей для производства

Социальные индикаторы

⇒ Уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по отрасли или экономике в целом

⇒ Уровень задолженности по заработной плате

⇒ Потери рабочего времени

⇒ Структура кадрового потенциала

Состояния предприятия в зависимости от величины отклонений фактических показателей в сравнении с пороговыми значениями индикаторов экономической безопасности

⇒ **Нормальное состояние** — индикаторы экономической безопасности предприятия находятся в пределах пороговых значений

⇒ **Предкризисное состояние** — в случае превышения барьерного значения хотя бы одного из индикаторов экономической безопасности при условии, что другие показатели приблизились к некоторым окрестностям своих пороговых значений

⇒ **Кризисное состояние** — переступается пороговое значение большинства основных индикаторов экономической безопасности предприятия

⇒ **Критическое состояние** — нарушаются все барьеры, отделяющие нормальное и кризисное состояние развития производства друг от друга

Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия — это совокупность основных направлений его экономической безопасности, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию

⇒ Финансовая составляющая

⇒ Техничко-технологическая составляющая

⇒ Политико-правовая составляющая

⇒ Интеллектуальная и кадровая составляющая

⇒ Информационная составляющая

⇒ Экологическая составляющая

⇒ Силовая составляющая

Основные индикаторы состояния финансовой составляющей экономической безопасности предприятия

- ⇒ Частный функциональный критерий (ЧФК) обеспечения финансовой составляющей
- ⇒ Показатели результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия
- ⇒ Показатели эффективности использования капитала предприятия
- ⇒ Структура затрат
- ⇒ Показатели финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, независимости, деловой активности, рентабельности
- ⇒ Индикаторы состояния рынка ценных бумаг
- ⇒ Показатели качества менеджмента и работы персонала предприятия
- ⇒ Результаты оценки конкурентных преимуществ данного предприятия и его рыночного позиционирования

ПРОЦЕСС ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ угроз негативных воздействий по
финансовой составляющей ЭБП

Негативные воздействия
субъектного типа

Негативные воздействия
объектного типа

Внутренние
негативные
воздействия

Внешние
негативные
воздействия

Форс-
мажор-
ные
обстоя-
тельства

Обстоя-
тельства,
прибли-
женные к
форс-ма-
жорным

Неэффектив-
ное финансо-
вое управле-
ние активами
предприятия

Спекулятив-
ные операции
с ценными
бумагами
предприятия

Сти-
хийные бед-
ствия,
войны,
волне-
ния и
пр.

Законо-
датель-
ные акты,
междуна-
родные со-
глашения,
эмбарго,
блокады,
забастов-
ки, из-
менения
курсов
валют,
налогов и
пр.

Неэффектив-
ная стратегия
предприятия,
организа-
ционная струк-
тура, ценовая
и кадровая
политика

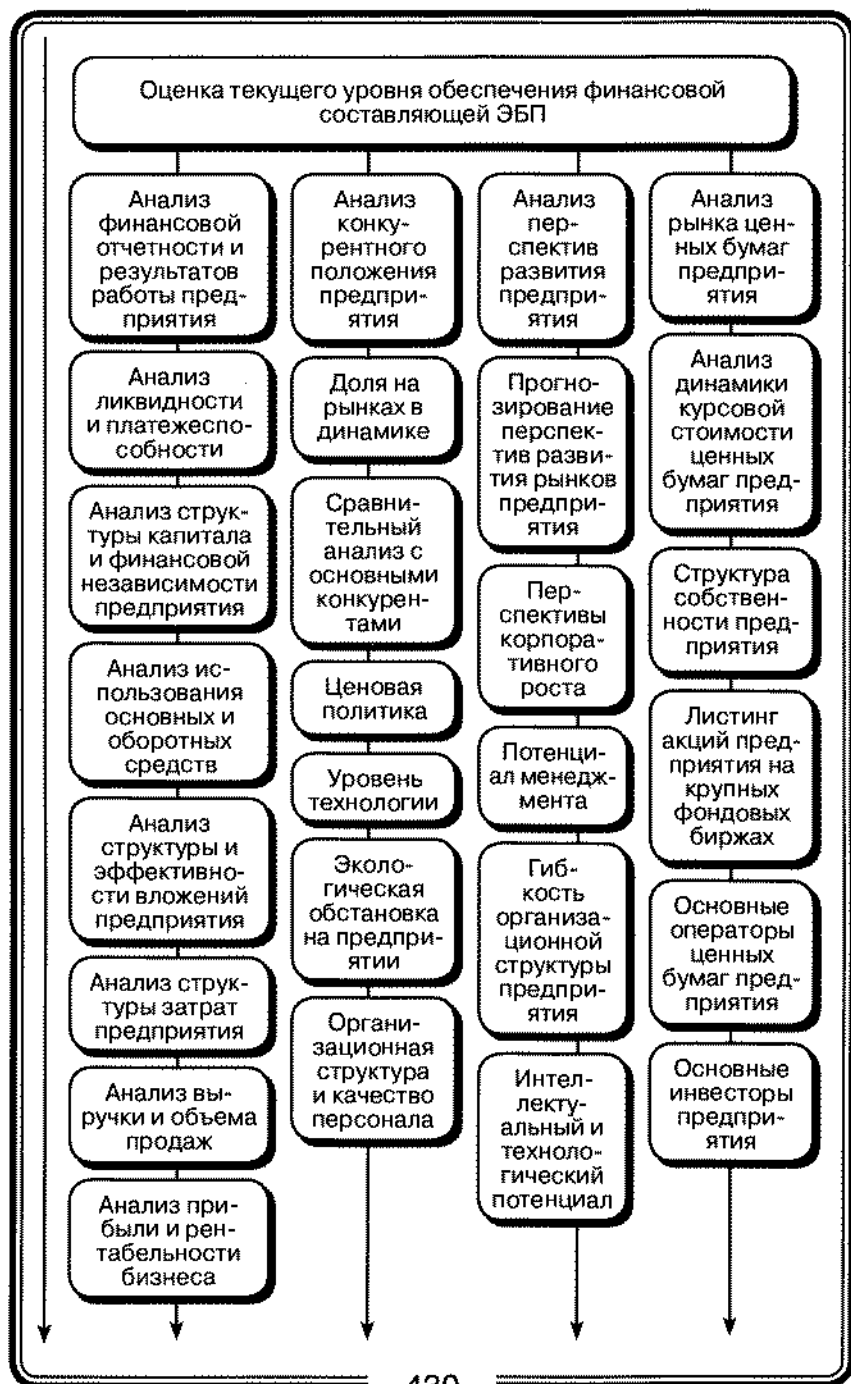
Агрессивная
скупка акций
предприятия
внешним
инвестором

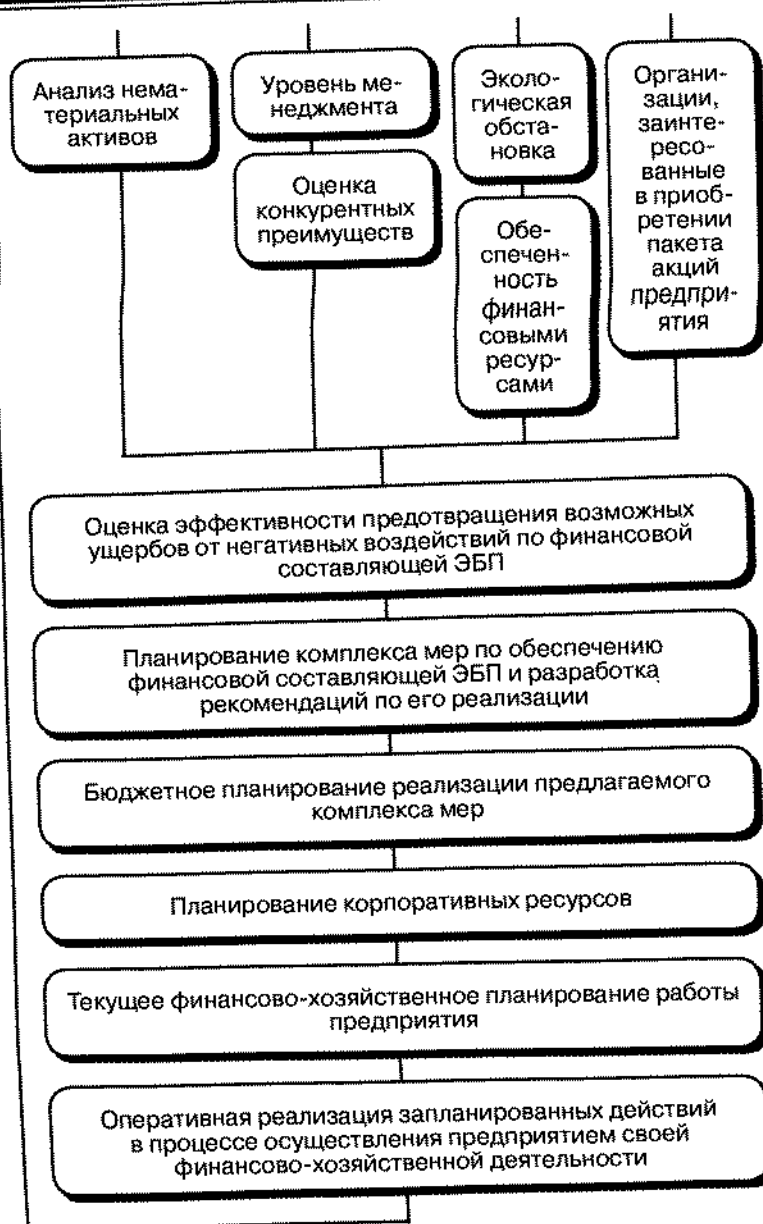
Ценовая и
другие фор-
мы конкурен-
ции

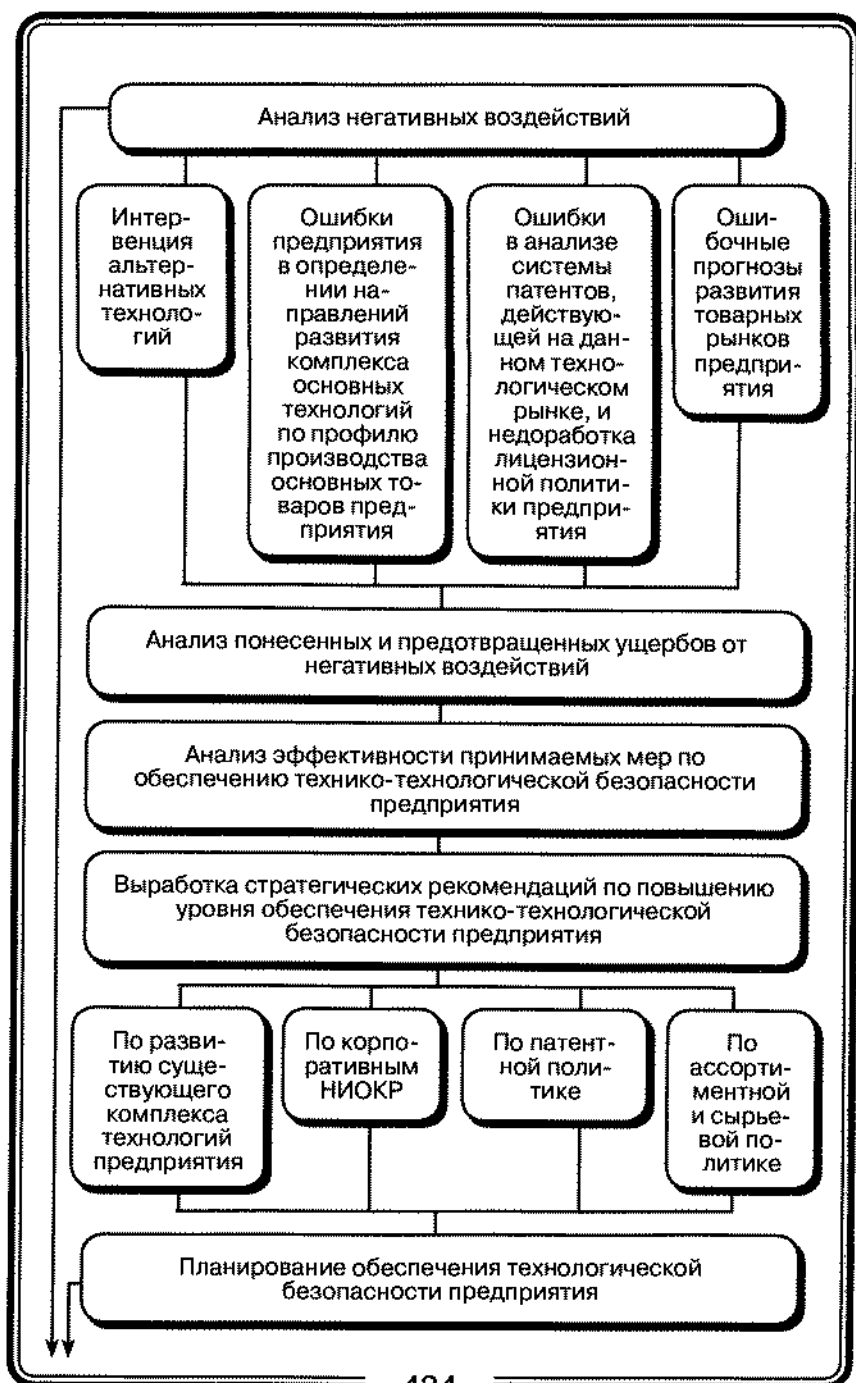
Лоббиро-
вание кон-
курентами
негативных
решений ор-
ганов власти

Слабое
управление
рынком акций
предприятия
и ошибки в
дивидендной
политике

Оценка текущего уровня обеспечения финансовой
составляющей ЭБП







Планирование обеспечения технологической безопасности предприятия

Планирование ассортимента выпускаемой продукции

Планирование комплекса основных технологий, необходимых для производства запланированного ассортимента

Планирование патентной политики предприятия

Оценка и отбор альтернативных проектов по формированию комплекса основных технологий предприятия

Бюджетное планирование технологического развития предприятия

Планирование корпоративных НИОКР предприятия

Оперативная реализация планов технологического развития предприятия и обеспечения ее технико-технологической безопасности в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Основные индикаторы состояния политико-правовой составляющей экономической безопасности предприятия

- ⇒ Удельный вес судебных и арбитражных разбирательств в общей сумме хозяйственных договоров предприятия
- ⇒ Доля выигранных разбирательств в общем числе состоявшихся
- ⇒ Количество сотрудников на 1 работника юридической службы
- ⇒ Сальдо штрафных санкций по хозяйственным договорам
- ⇒ Удельные веса полученных и уплаченных штрафных санкций в общей сумме обязательств по хозяйственным договорам предприятия
- ⇒ Доля затрат на юридическое обеспечение деятельности предприятия в общей структуре ее производственных затрат
- ⇒ Частный функциональный критерий (ЧФК) обеспечения политико-правовой составляющей

ОБЩАЯ СХЕМА ПРОЦЕССА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОЛИТИКО-ПРАВОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ угроз негативных воздействий по политико-правовой составляющей ЭБП

Внутренние негативные воздействия

Внешние негативные воздействия

Причины возникновения

Политическо-го характера

Законо-дательно-правового характера

Низкая квалификация сотрудников юридической службы предприятия и ошибки в подборе персонала службы

Недостаточное финансирование юридического обеспечения бизнеса

Недостаточное внимание руководства предприятия к работе юридической службы

Нежелание или неспособность предприятия активно влиять на внешнюю политико-правовую среду бизнеса

Причины возникновения

Столкновение интересов общественных групп и слоев по экономическим, национальным, религиозным и др. мотивам

Военные действия

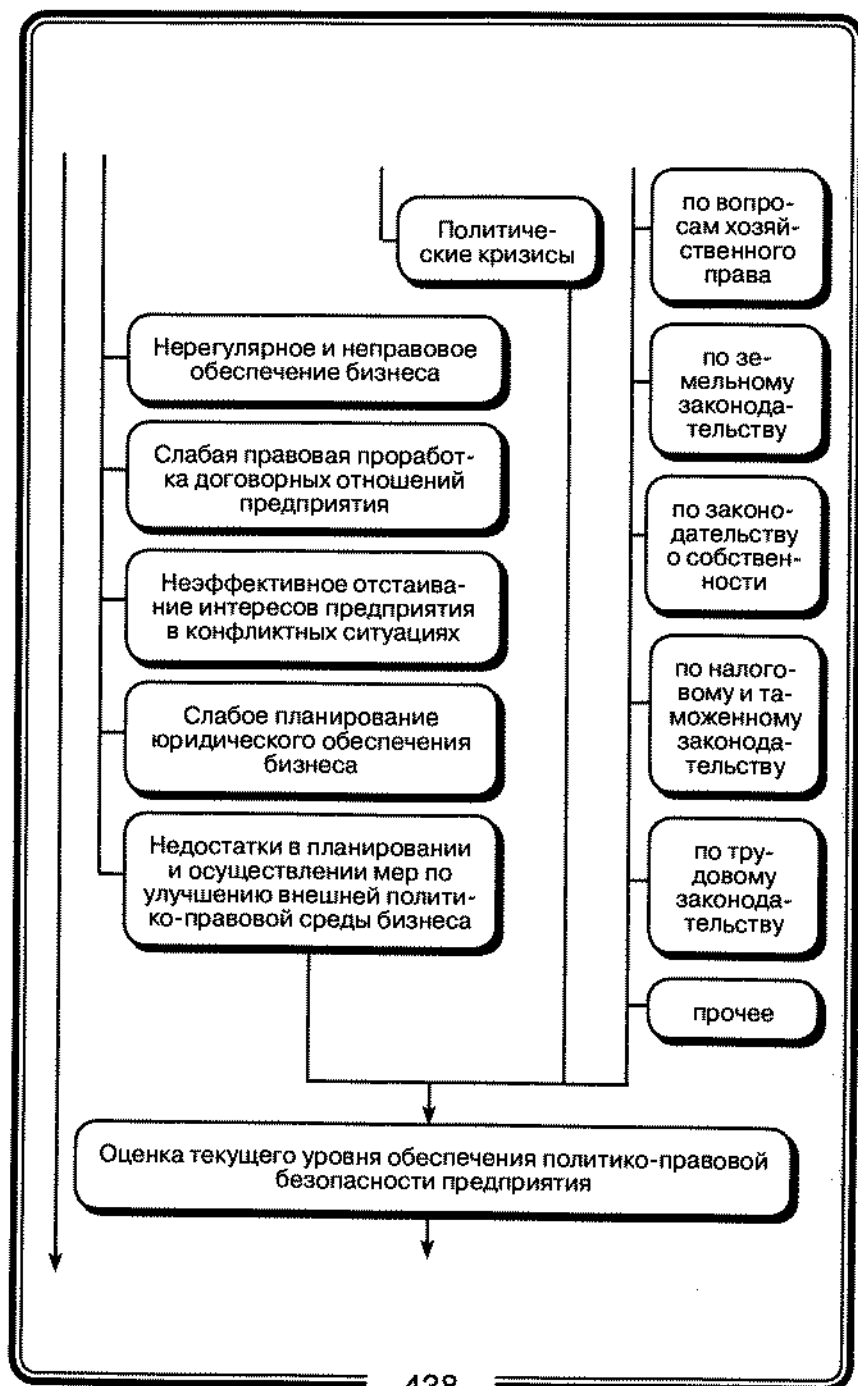
Экономические и политические блокады и эмбарго

Этнические, национальные и религиозные волнения

Причины возникновения

Реализация политических и иных целей, находящихся у власти партий, общественных движений, социальных групп и слоев, а также фискальные интересы государства

Изменения положений действующего законодательства и системы его реализации





Основные индикаторы состояния интеллектуальной и кадровой составляющей экономической безопасности предприятия

⇒ Группа индикаторов численного состава персонала и его динамики

⇒ Показатели эффективности использования персонала предприятия

⇒ Группа индикаторов качества мотивационной системы предприятия

⇒ Группа индикаторов состояния интеллектуального потенциала предприятия

⇒ Индикатор эффективности принимаемых мер по обеспечению экономической безопасности предприятия по ее интеллектуальной и кадровой составляющей

Группа индикаторов численного состава персонала и его динамики

→ Среднесписочная численность персонала предприятия и динамика ее изменения

→ Показатели текучести кадров

→ Возрастной, социальный и квалификационный состав персонала предприятия

Показатели эффективности использования персонала предприятия

→ Производительность труда работников

→ Величина выручки, валовой и чистой прибыли на одного работника

→ Фондовооруженность труда на предприятии

Группа индикаторов качества мотивационной системы предприятия

- ⇒ Средняя зарплата сотрудников предприятия в целом и отдельных профессиональных групп его сотрудников
- ⇒ Доля стоимости объектов непроизводственной сферы предприятия на одного сотрудника
- ⇒ Стоимость предоставляемых работникам социальных льгот (в целом и на одного сотрудника)
- ⇒ Доля внешнего найма в общем числе принятых на работу
- ⇒ Доля окончивших собственные корпоративные программы обучения в общем числе принятых на работу
- ⇒ Стоимость затрат на обучение сотрудников, приходящаяся на одного работающего
- ⇒ Условия дальнейшего трудоустройства сотрудников, уволившихся с данного предприятия
- ⇒ Должностной и профессиональный рост при переходе сотрудника в другую организацию

Группа индикаторов состояния интеллектуального потенциала предприятия

Образовательный состав персонала предприятия

Количество изобретений и предложений рационализаторского характера на одного работающего

Количество патентов предприятия

Сумма получаемых предприятием доходов от лицензионной деятельности на одного сотрудника предприятия

Абсолютные и удельные значения полученного предприятием эффекта от внедрения предложений его сотрудников

Индикатор эффективности принимаемых мер по обеспечению экономической безопасности предприятия по ее интеллектуальной и кадровой составляющей

Частный функциональный критерий (ЧФК) обеспечения интеллектуальной и кадровой составляющей

ОБЩАЯ СХЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ
И КАДРОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Оценка угроз негативных воздействий по
интеллектуальной и кадровой составляющей ЭБП

Причины возникновения негативных воздействий

По персоналу

По интеллектуальному
потенциалу предприятия

Не-
хватка
средств
для
найма
высоко-
квали-
фициро-
ванных
сотруд-
ников

Не-
опти-
маль-
ное
рас-
хожде-
ние
средств
на
оплату
труда

Сла-
бая
мо-
раль-
ная
моти-
вация
со-
труд-
ников

Непре-
стиж-
ная
работа

Недо-
ста-
точные
соци-
альные
льготы

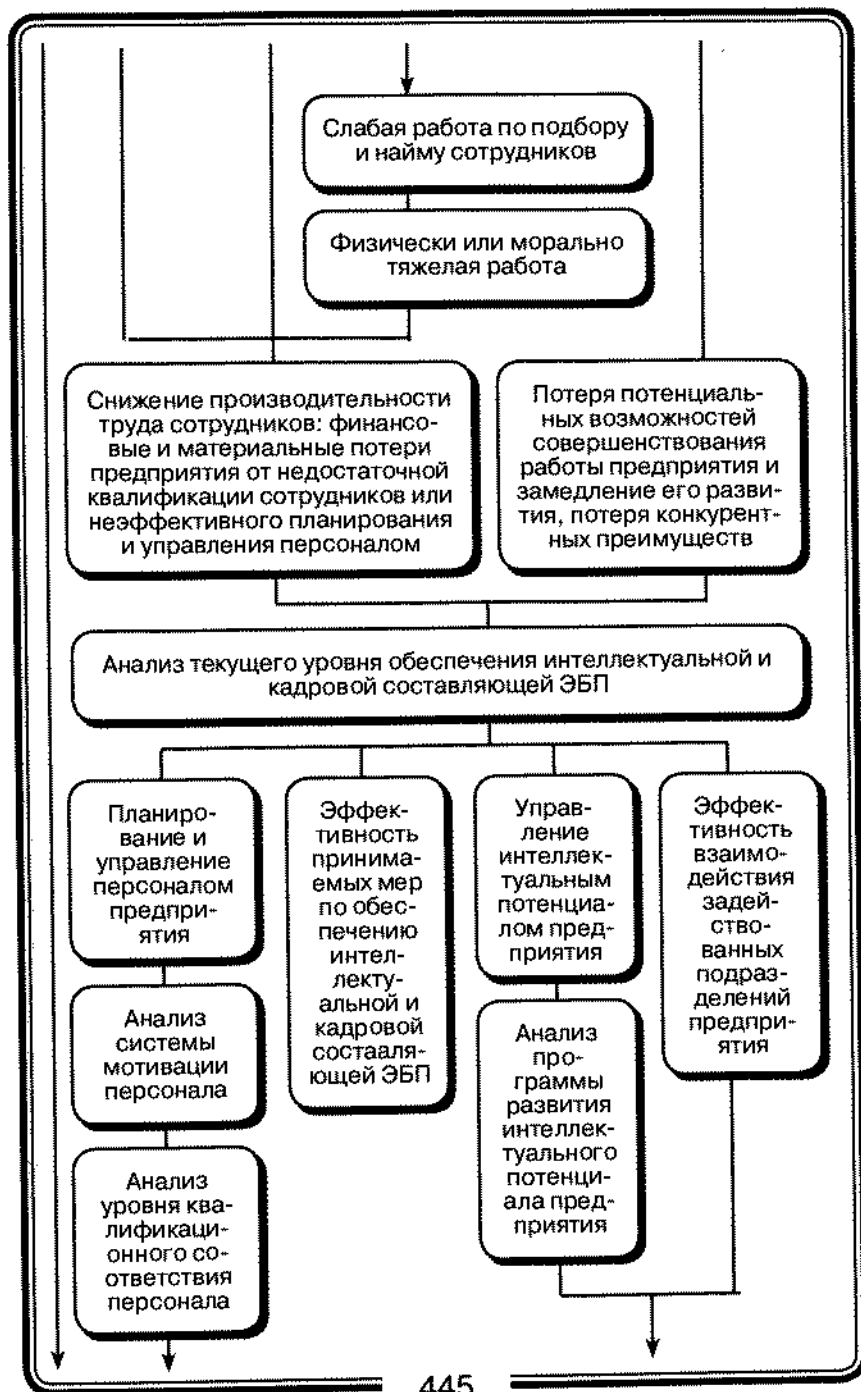
Ошиб-
ки
плани-
рова-
ния и
управ-
ления
персо-
налом

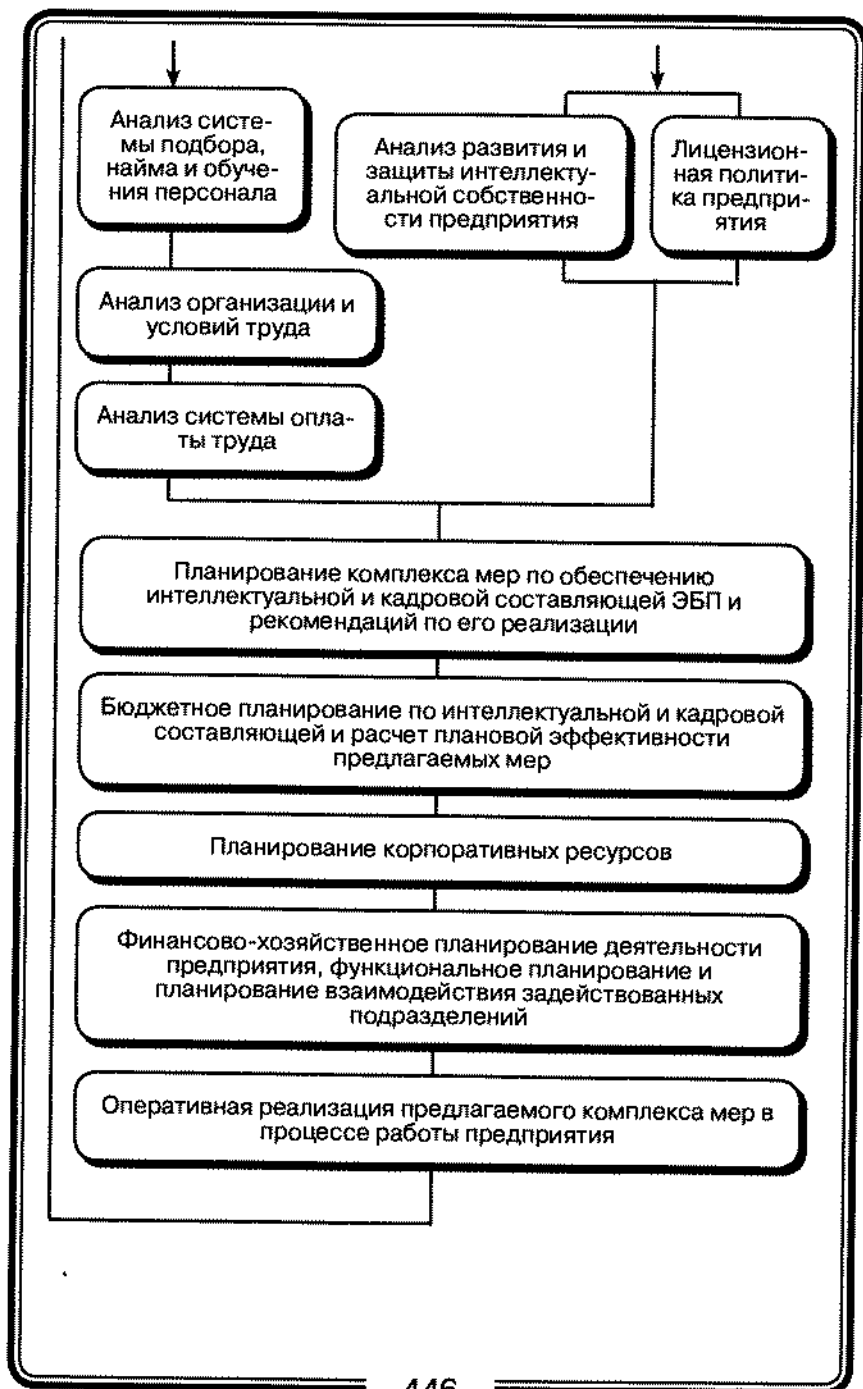
Не-
адек-
ватная
оценка
важ-
ности
раз-
личных
направ-
лений дея-
тельности
предпри-
ятия и
необходи-
мой
квалифи-
кации
специали-
стов

Неэффективные програм-
мы обучения и перепод-
готовки персонала

Отсут-
ствие
или
низкое
каче-
ство
про-
граммы
разви-
тия
интел-
лекту-
ального
потен-
циала
пред-
приятия

Недоста-
точное
внима-
ние к
твор-
ческим
способ-
ностям
сотруд-
ников и
слабая
моти-
вация
инициа-
тивы кол-
лектива
предпри-
ятия по
соверше-
нствованию
ее дея-
тельности





**ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ СОСТОЯНИЯ
ИНФОРМАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Группа количественных индикаторов

Показатель доли сотрудников информационно-аналитической службы в общей численности персонала

Показатель количества источников информации

Наличие и состав подразделов информационно-аналитической службы предприятия

Группа стоимостных индикаторов

Удельный вес затрат на обеспечение информационной безопасности предприятия в совокупных бюджетных затратах

Частный функциональный критерий (ЧФК) обеспечения информационной составляющей

ОБЩАЯ СХЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Изучение и оценка угроз негативных воздействий
по информационной составляющей ЭБП

Внутренние нега- тивные воздействия

Упущения или не-
правильные оценки
поступающей ин-
формации инфор-
мационно-анали-
тической службой
предприятия

Внешние негативные воздействия

Подрыв репутации
предприятия и нанесе-
ние иного ущерба его
экономической безо-
пасности путем распро-
странения негативной
информации о деятель-
ности предприятия

Промыш-
ленный
шпионаж

Причины

Причины

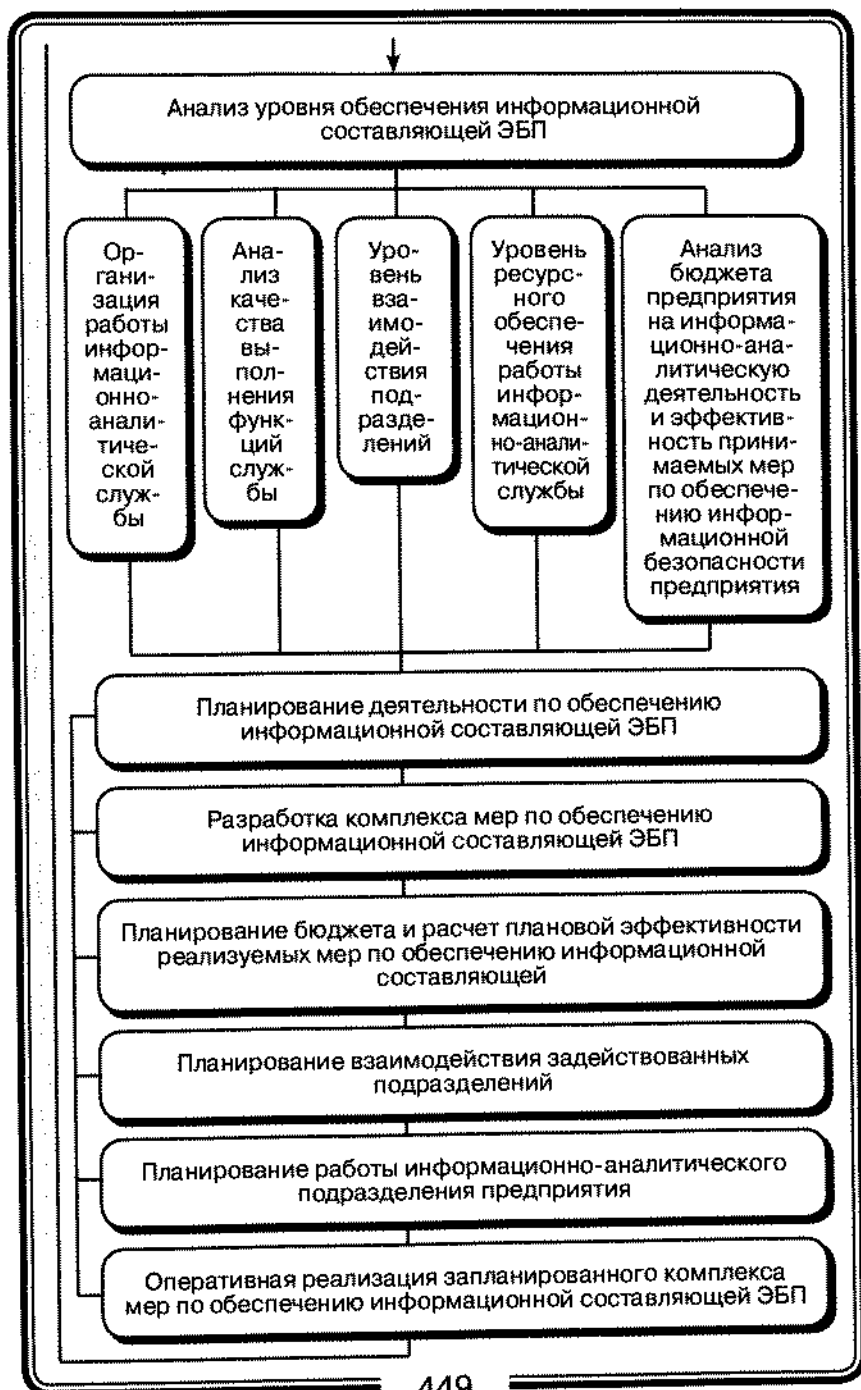
Плохая
органи-
зация
работы
инфор-
мацион-
но-анали-
тической
службы
пред-
приятия

Недо-
ста-
точное
финан-
сиро-
вание
дея-
тель-
ности
служ-
бы

Не-
точная
форму-
лировка
задач
анали-
за со
стороны
высше-
го руко-
водства
пред-
приятия

Слабое
взаи-
модей-
ствие
подраз-
делений
пред-
приятия

Стол-
кно-
вание
коммер-
ческих и
прочих
интере-
сов



Основная сущность **экологической составляющей экономической безопасности предприятия** состоит в стремлении оптимизировать свои финансовые затраты таким образом, чтобы при минимальных затратах по соблюдению экологических норм минимизировать свои потери от административных санкций на загрязнение окружающей среды и потери рынков стран с более жесткими нормами экологического законодательства

Математически это можно представить в виде функции

$$f(C; P; m) \rightarrow \min,$$

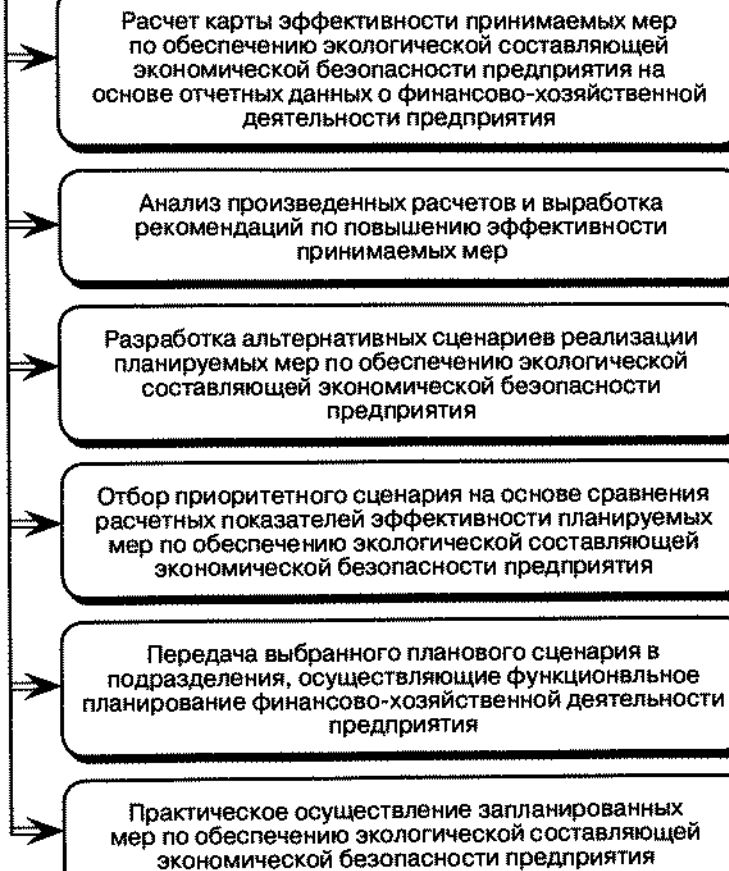
где C — затраты на меры по соблюдению на предприятии экологических норм по технологическим процессам и выпускаемой продукции; P — потери от административных штрафных санкций за нарушение указанных норм; m — потери от недоступности для продукции данного предприятия рынков государств с более жесткими нормами экологической чистоты товаров

ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ
СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ

Нормативы предельно допустимой концентрации
вредных веществ (ПДК)

Частный функциональный критерий (ЧФК) обеспечения
экологической составляющей

Алгоритм процесса обеспечения экологической составляющей экономической безопасности предприятия



Силовая составляющая экономической безопасности предприятия

→ Физическая безопасность сотрудников предприятия

→ Сохранность имущества предприятия от негативных воздействий, угрожающих потерей этого имущества или снижением его стоимости

→ Силовые аспекты информационной безопасности предприятия

→ Благоприятствование внешней среды бизнеса

Основной индикатор силовой составляющей экономической безопасности предприятия

→ Частный функциональный критерий (ЧФК) обеспечения силовой составляющей

**ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБ ПРЕДПРИЯТИЯ
С ЦЕЛЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИЛОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЕГО
БЕЗОПАСНОСТИ**

Вид деятельности	Направление деятельности	Задействованные подразделения
1. Обеспечение физической и моральной безопасности сотрудников фирмы	1.1. Охрана сотрудников предприятия, особенно его менеджеров, сбор информации и превентивные действия с целью предотвращения возможных угроз физической и моральной безопасности сотрудников предприятия	Служба безопасности; информационно-аналитическое подразделение
2. Обеспечение безопасности имущества и капиталов предприятия	2.1. Охрана имущества предприятия (здания, сооружения, оборудование, транспорт и пр.)	Служба безопасности; финансовые службы
	2.2. Охрана перевозок	
	2.3. Страхование имущества предприятия и рисков	
	2.4. Операции по обеспечению капиталовложений предприятия	
3. Безопасность информационной среды предприятия	3.1. Защита от промышленного шпионажа	Служба безопасности; информационно-аналитическое подразделение
	3.2. Сбор информации о внешней среде бизнеса и контрагентах предприятия	
4. Обеспечение благоприятствования внешней среды бизнеса	4.1. Превентивные действия по предотвращению возможных угроз экономической безопасности предприятия	Высшее руководство фирмы; служба по связям с общественностью; служба безопасности
	4.2. Работа с общественностью и прессой	
	4.3. Политика лоббирования	

**ОБЩАЯ СХЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИЛОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**





**Расчет эффективности принимаемых мер по обеспечению
_____ составляющей экономической безопасности
предприятия**

Название меры	Стоимость меры	Исполнитель	Предотвращенный ущерб								Эффек- тивность принимае- мых мер по предотвращенному ущербу
			ущерб	стоимость	ущерб	стоимость	ущерб	стоимость	ущерб	стоимость	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	$12 = (5 + 7 + 9 + 11)/2$
Итого по предотвращенному ущербу											
Понесенный ущерб											
									Прочий ущерб		
			ущерб	стоимость	ущерб	стоимость	ущерб	стоимость	ущерб	стоимость	Совокупный понесенный ущерб по составляющей $12 = (5 + 7 + 9 + 11)$
Итого по понесенному ущербу											

Общая эффективность принимаемых мер по обеспечению
_____ составляющей экономической безопасности
предприятия

Эффективность = $(5 + 7 + 9 + 11)$ по предотвращенному ущербу /
стоимость мер по предотвращению ущерба + $(5 + 7 + 9 + 11)$
по понесенному ущербу

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Честные функциональные критерии (ЧФК) экономической безопасности предприятия рассчитываются по формуле

$$\text{ЧФК}_{\text{эбп}} = \frac{Y_{\text{пр}}}{3 + Y_{\text{по}}} \rightarrow \max,$$

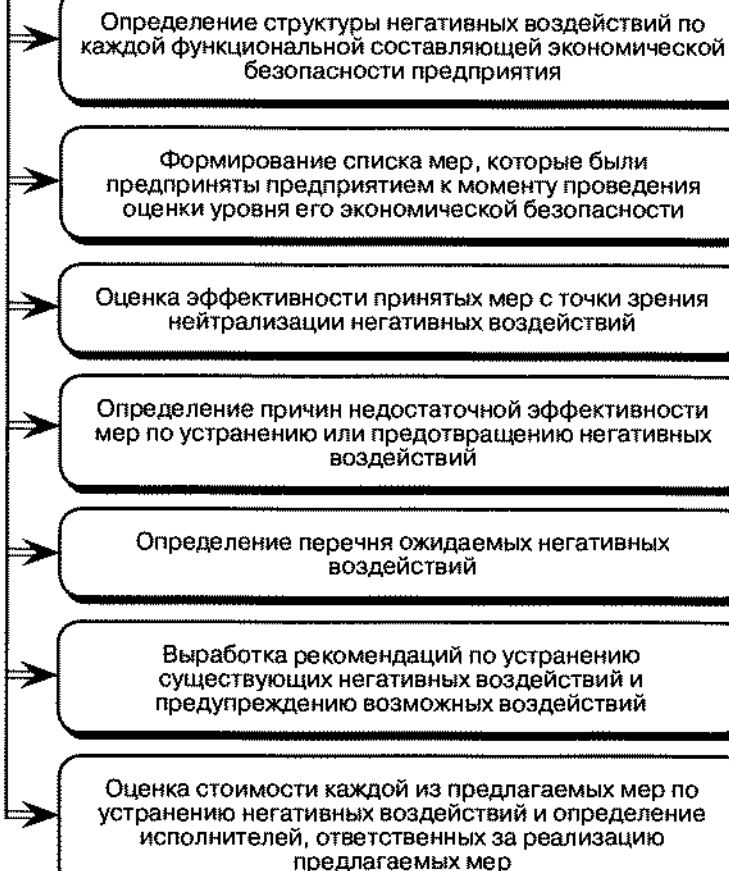
где $Y_{\text{пр}}$ — совокупный предотвращенный ущерб по данной функциональной составляющей;
 3 — суммарные затраты на реализацию мер по предотвращению ущерба по данной функциональной составляющей экономической безопасности предприятия; $Y_{\text{по}}$ — общий понесенный ущерб по данной функциональной составляющей экономической безопасности предприятия

Совокупный критерий экономической безопасности предприятия ($\text{СК}_{\text{эбп}}$) рассчитывается по формуле

$$\text{СК}_{\text{эбп}} = \sum_{i=1}^N \text{ЧФК}_{\text{эбп}i} \cdot d_i,$$

где d_i — удельный вес значимости i -й функциональной составляющей экономической безопасности предприятия ($\sum d_i = 1$); i — порядковый номер конкретной функциональной составляющей экономической безопасности предприятия (изменяется от 1 до 7)

**Алгоритм проведения функционального анализа
экономической безопасности предприятия**



ЛИТЕРАТУРА

- Гражданский кодекс Российской Федерации. — М. : ГроссМедиа, 2007. — 496 с.
- Налоговый кодекс Российской Федерации. — М. : ГроссМедиа, 2007. — 544 с.
- Трудовой кодекс Российской Федерации. — М. : Издательство «ЭЛИТ», 2008. — 208 с.
- Положения по бухгалтерскому учету. — М. : Омега-Л, 2007. — 352 с.
- Аграрная экономика / под ред. М. Н. Малыша. — СПб. : Издательство «Лань», 2002. — 688 с.
- Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. — М. : Институт новой экономики, 2004. — 1376 с.
- Веснин, В. Р. Менеджмент / В. Р. Веснин. — М. : ТК Велби, изд-во «Проспект», 2004. — 504 с.
- Волков, О. И. Экономика предприятия / О. И. Волков, В. К. Скляренко. — М. : ИНФРА-М, 2008. — 280 с.
- Гончаров, А. И. Финансовое оздоровление предприятий: Теория и практика / А. И. Гончаров, С. В. Барулин, М. В. Терентьева. — М. : Ось-89, 2004. — 544 с.
- Горемыкин, В. А. Бизнес-план: Методика разработки. 25 реальных образцов бизнес-плана / В. А. Горемыкин. — М. : Ось-89, 2003. — 576 с.
- Зайцев, Н. Л. Краткий словарь экономиста / Н. Л. Зайцев. — М. : ИНФРА-М, 2002. — 160 с.
- Зайцев, Н. Л. Экономика промышленного предприятия / Н. Л. Зайцев. — М. : ИНФРА-М, 2002. — 384 с.
- Информатика / под ред. Н. В. Макаровой. — М. : Финансы и статистика, 2002. — 768 с.
- Ковалев, В. В. Финансовая отчетность и ее анализ (основы балансоведения) / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. — М. : ТК Велби, изд-во «Проспект», 2004. — 432 с.
- Маслова, Т. Д. Маркетинг / Т. Д. Маслова, С. Г. Божук, Л. Н. Ковалик. — СПб. : Питер, 2002. — 400 с.
- Минаев, Д. В. Маркетинг в схемах и моделях / Д. В. Минаев. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2004. — 480 с.
- Основы экономической безопасности. — М. : ЗАО «Бизнес-школа „Интел-Синтез“», 2001. — 283 с.
- Парамонов, П. Ф. Организационно-экономические проблемы адаптации сельскохозяйственных товаропроизводителей к рыночным условиям хозяйствования / П. Ф. Парамонов. — Краснодар : КГАУ, 2002. — 548 с.

- Пашуто, В. П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии / В. П. Пашуто. — М. : КНОРУС, 2005. — 320 с.
- Практикум по экономике организации (предприятия) / под ред. проф. П. В. Тальминой и проф. Е. В. Чернецовой. — М. : Финансы и статистика, 2003. — 464 с.
- Раицкий, К. А. Экономика организации (предприятия) / К. А. Раицкий. — М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. — 1012 с.
- Романенко, И. В. Экономика предприятия / И. В. Романенко. — М. : Финансы и статистика, 2007. — 272 с.
- Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учебник / Г. В. Савицкая. — Минск : Новое издание, 2006. — 651 с.
- Сергеев, И. В. Экономика предприятия / И. В. Сергеев. — М. : Финансы и статистика, 2006. — 576 с.
- Титов, В. И. Экономика предприятия / В. И. Титов. — М. : Эксмо, 2008. — 416 с.
- Шабашев, В. А. Лизинг: основы теории и практики / В. А. Шабашев, Е. А. Федулова, А. В. Кошкин / под общ. ред. проф. Г. П. Подшиваленко. — М. : Кнорус, 2004. — 192 с.
- Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 237 с.
- Экономика (организации) предприятия / под ред. проф. Н. А. Сафронова. — М. : Экономистъ, 2006. — 618 с.
- Экономика предприятия (фирмы) / под ред. проф. О. И. Волкова и доц. О. В. Девяткина. — М. : ИНФРА-М, 2007. — 601 с.
- Экономика предприятия / под ред. В. Я. Хрипача. — Минск : Экономпресс, 2000. — 464 с.
- Экономика предприятия / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 670 с.
- Экономическая теория / под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. — М. : ИНФРА-М, 2003. — 714 с.
- Экономический словарь / Е. Г. Багудина, А. К. Большаков [и др.] / отв. редактор А. И. Архипов. — М. : ТК Велби, изд-во «Проспект», 2004. — 624 с.
- АПК Кубани: сб. стат. — Краснодар : ОПП Краснодаркрайкомстат, 2006. — 220 с.
- Российский статистический ежегодник. 2006: сб. стат. — М. : Росстат России, 2006. — 806 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Тема 1 Состав и структура хозяйственного комплекса Российской Федерации	5
Тема 2 Предприятие — основное звено экономики	15
Тема 3 Основные и оборотные средства предприятия. Нематериальные ресурсы предприятия	41
Тема 4 Трудовые ресурсы предприятия	67
Тема 5 Информационные ресурсы предприятия	91
Тема 6 Земельные ресурсы сельскохозяйственного предприятия	101
Тема 7 Производственная и организационная структура предприятия. Формы общественной организации производства	107
Тема 8 Организация производства	125
Тема 9 Ценовая политика предприятия	147
Тема 10 Расходы и затраты предприятия	177
Тема 11 Доходы, прибыль и рентабельность предприятия. Государственное регулирование деятельности предприятий	201
Тема 12 Прогнозирование и планирование деятельности предприятия	223
Тема 13 Обоснование, планирование и организация научно-технического прогресса (НТП) на предприятиях	265
Тема 14 Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия	277
Тема 15 Обеспечение качества и конкурентоспособности продукции предприятия	319
Тема 16 Оценка эффективности деятельности предприятия	367
Тема 17 Риски в деятельности предприятия и угроза банкротства	387
Тема 18 Экономическая безопасность предприятия	419
Литература	459

*Василий Иванович НЕЧАЕВ
Петр Филиппович ПАРАМОНОВ
Ирина Евгеньевна ХАЛЯВКА*

**ЭКОНОМИКА
ПРЕДПРИЯТИЙ АПК**
Учебное пособие

*Художественный редактор С. Ю. Малахов
Технический редактор Е. Е. Егорова
Корректоры В. О. Логанова, А. М. Плетнева
Верстка Ю. Н. Гербова
Выпускающие Е. А. Антипова, О. В. Шилкова*

ЛР № 065466 от 21.10.97
Гигиенический сертификат 78.01.07.958.П.004173.04.07
от 26.04.2007 г., выдан ЦГСЭН в СПб

Издательство «ЛАНЬ»
lan@ipbl.spb.ru; www.lanbook.com
192029, Санкт-Петербург, Общественный пер., 5.
Тел./факс: (812)412-29-35, 412-05-97, 412-92-72.
Бесплатный звонок по России: 8-800-700-40-71

Подписано в печать 26.02.10.
Бумага офсетная. Гарнитура Прагматика. Формат 60х90^{1/16}.
Печать офсетная. Усл. п. л. 29,00. Тираж 1500 экз.

Заказ № 1590.

Отпечатано в полном соответствии с качеством
предоставленных материалов в ОАО «Дом печати — ВЯТКА»
610033, г. Киров, ул. Московская, 122
Факс: (8332) 53-53-80, 62-10-36
<http://www.gipp.kirov.ru>; e-mail: pto@gipp.kirov.ru

ГДЕ КУПИТЬ

ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ:

Для того, чтобы заказать необходимые Вам книги,
достаточно обратиться в любую из торговых компаний
Издательского Дома «ЛАНЬ»:

по России и зарубежью

«ЛАНЬ-ТРЕЙД»

192029, Санкт-Петербург, ул. Крупской, 13

тел.: (812) 412-85-78, 412-14-45, 412-85-82

тел./факс: (812) 412-54-93

e-mail: trade@lanpbl.spb.ru

ICQ: 446-869-967

www.lanpbl.spb.ru/price.htm

в Москве и в Московской области

«ЛАНЬ-ПРЕСС»

109263, Москва, 7-ая ул. Текстильщиков, д. 6/19

тел.: (499) 178-65-85

e-mail: lanpress@ultimanet.ru

в Краснодаре и в Краснодарском крае

«ЛАНЬ-ЮГ»

350072, Краснодар, ул. Жлобы, д. 1/1

тел.: (861) 274-10-35

e-mail: lankrd98@mail.ru

ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ:

интернет-магазины:

«Сова»: <http://www.symplex.ru>

«Ozon.ru»: <http://www.ozon.ru>

«Библион»: <http://www.biblion.ru>

также Вы можете отправить заявку
на покупку книги по адресу:

192029, Санкт-Петербург, ул. Крупской, 13

Издательство
«ЛАНЬ» 

предлагает
учебную литературу
для высшей школы
по направлениям

**ВЕТЕРИНАРИЯ, ЗООТЕХНИЯ,
СЕЛЬСКОЕ, ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО
И ЛЕСОИНЖЕНЕРНОЕ ДЕЛО.**

Большинство наших книг
рекомендовано Министерством
сельского хозяйства РФ,
Министерством образования и науки РФ
и соответствующими
учебно-методическими
объединениями.

Наши адреса и телефоны:

РФ, 192029, Санкт-Петербург, Общественный пер., 5
(812) 412-29-35, 412-05-97, 412-92-72, 336-25-09

www.lanbook.com