



**Экономика организации
(предприятия):**

конспект лекций

Шевчук Денис Александрович

12+

Денис Александрович Шевчук
Экономика организации
(предприятия):
конспект лекций

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67910204
SelfPub; 2022*

Аннотация

Изложены теоретические и практические основы деятельности организации (предприятия) как субъекта рыночной экономики. В курсе лекций в краткой и доступной форме рассмотрены все основные вопросы, предусмотренные государственным образовательным стандартом и учебной программой по дисциплине «Экономика предприятия». Книга позволит быстро получить основные знания по предмету, а также качественно подготовиться к зачету и экзамену. Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических специальностей, банкиров, финансовых специалистов, руководителей (менеджеров), бухгалтеров и всех интересующихся данной тематикой

Содержание

Об авторе	4
1. Введение	6
2. Организация, предприятие, фирма – ключевой компонент хозяйственного потенциала страны	9
3. Экономические элементы и показатели функционирования производственных предприятий (организаций)	21
3.1. Издержки производства и реализации продукции	24
3.2. Хозяйственные средства (имущество) предприятия	36
3.3. Основные средства предприятия	40
3.4. Оборотные средства предприятия	56
3.5. Экономические показатели деятельности предприятия	72
4. Маркетинг в предпринимательской деятельности	81
4.1. Концепция маркетинга	81
Конец ознакомительного фрагмента.	88

Денис Шевчук

Экономика организации (предприятия): конспект лекций

Об авторе

Шевчук Денис Александрович (в крещении **Дионисий**).

Работал руководителем в коммерческих банках: Советник Председателя Правления, руководитель отделов, управления, дирекции, дополнительного офиса (всего работал в 10 банках из которых в 9 на руководящих должностях). Был руководителем в юридических и консалтинговых фирмах до уровня Заместителя Генерального директора, Заведующим лабораторией кафедры иностранных языков в крупном государственном вузе Москвы и Заведующим лабораторией Центра переподготовки и повышения квалификации преподавателей высших и средних специальных учебных заведений Минобробразования России. Современный российский писатель. Имеет опыт деловой международной переписки на английском языке от имени крупного предпри-

ятия с серьезными иностранными клиентами. Преподавал несколько дисциплин в крупных госвузах столицы РФ, журналист, экономист, юрист, выпускник православных миссионерских курсов, выпускник викариатской миссионерской школы (Москва), получил несколько высших образований в ведущих московских вузах. Закончил курсы по различным специальностям, в том числе: школа координаторов сообществ (динамика групп), иностранные языки, школа журналистов, курсы актерского мастерства, курсы телеведущих, школу лекторов и др. Член Президиума Международной Академии Трезвости, руководитель Юридического проблемно-отраслевого отделения. Член Союза журналистов России и Союза журналистов Москвы. Активно сотрудничал с руководящими сотрудниками Минздрава РФ по профилактике вредных привычек. Готовил лекторов и медиа-спикеров по здоровому образу жизни (ЗОЖ), доцент МАТр. Сооснователь проекта «Гражданский контроль», движения «За сухой закон» (более 75.000 подписчиков вконтакте), создатель группы вконтакте «Православные трезвенники» (более 10.000 подписчиков), член Экспертного совета «Трезвость и здоровый образ жизни» при Комитете по развитию гражданского общества Госдумы РФ, руководитель юридической службы и админ форума Союза Борьбы за Народную Трезвость (СБНТ). Стипендиат Правительства РФ (за выдающиеся способности в учебной и научной деятельности).

1. Введение

Курс ориентирован на непосредственную связь с этапами жизненного цикла товара – последовательность действий по его зарождению, производству и использованию (эксплуатации, потреблению и утилизации). Этапы жизненного цикла товара приведены на рис.1.1.

Разработка товара

Производство

Реализация

Использование

Маркетинг

Н

И

О

К

Р

КПП

ТПП

ОПП

Освоение производства

Производство

Сбыт

Эксплуатация и потребление

Утилизация

Рис. 1.1. Этапы жизненного цикла товара

НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, завершающиеся рыночными испытаниями. КПП, ТПП, ОПП – соответственно конструкторская, технологическая и организационная подготовки производства

Важнейшими направлениями в изучении предмета являются экономическая и организационная направленность действий по управлению процессами создания, освоения и производства новой техники и товаров с целью совершенствования маркетинговой политики, а также рыночных отношений между производственными организациями и потребителями (Денис Шевчук).

К задачам настоящего курса относится изучение основных сфер деятельности производственных предприятий и подготовка специалистов к принятию решений в области маркетинга, организации и управления созданием и производством продукции на основе экономических знаний применительно к конкретным рыночным условиям. Для более быстрого и успешного освоения этого и других предметов

рекомендую прочитать мою книгу: Денис Шевчук, "Скоро-
чтение и рациональное чтение", ЛитРес. Книга является до-
полненным и обновленным изданием ранее выпущенной ра-
боты, исправлены замеченные опечатки: Экономика пред-
приятия (организации): конспект лекций / Д. А. Шевчук. –
Ростов-на-Дону : Феникс, 2007. – 312, [4] с. : ил., табл.; 20
см. – (Серия "Зачет и экзамен").; ISBN 978-5-222-11134-5

2. Организация, предприятие, фирма – ключевой компонент хозяйственного потенциала страны

Самым крупным элементом государственного хозяйства с экономической, технической и социальной точек зрения является производственный потенциал, выступающий в виде предприятий, фирм и т.д. Содержательная сторона деятельности таких организаций крайне многообразна и оказывает существенное влияние на различные стороны жизни общества. Являясь частью этого общества, производственные организации и их члены сами подвержены процессам общественных изменений. Поэтому производственные организации и их влияние на общество можно рассматривать во многих аспектах.

Сущность производственной организации и ее роль в обществе.

Сама по себе производственная организация *как сложная система*, выступает в виде:

- юридически (законодательно) оформленного субъектно-объектного органа;
- хозяйственного объекта;

- социального организма;
- организационной структуры;
- пространственно-технического организма.

Как целостная система, объект и субъект различных взаимоотношений производственная организация выступает в качестве юридического лица, которое имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, осуществляет имущественные права и отвечает по своим обязательствам этим имуществом.

Как подсистема государственного (или мирового) хозяйства производственная организация может рассматриваться как представитель определенной отрасли хозяйства, типа производства регионального или государственного уровня.

Как система со сложной внутренней структурой производственная организация может выступать в виде организационной, производственной, технической, функциональной и иного вида структур, характеризующих взаимодействие многообразных факторов и элементов организации для достижения ее целей.

Производственные организации выделяются среди других организаций целым рядом особенностей.

Во-первых, являясь генератором общественного богат-

ства, они – основной поставщик материальных благ.

Во-вторых, именно производственные организации решили одну из ключевых задач развития человеческого общества: они осуществляют расширенное воспроизводство, что позволяет не только накапливать материальные, интеллектуальные и духовные ценности (за счет полученной прибыли), но и качественно преобразовывают их т.е. по существу предоставляют саму возможность для развития общества.

В-третьих, фирмы, осуществляя свою хозяйственную деятельность, являются основным «донором» государства, направляя в казну налоговые платежи, которые используют для решения общенациональных и региональных задач.

В-четвертых, выплачивая заработную плату своим работникам, дивиденды акционерам, выступая в качестве продавца и покупателя на рынке предприятий, они формируют покупательную способность.

В-пятых, производственные организации формируют важнейшие рынки – рабочей силы, капиталов и инвестиций, товаров и средств производства.

В то же время сами производственные предприятия являются объектом воздействия со стороны общества.

Организационно-правовые формы производственных организаций в соответствии с Гражданским кодексом РФ (ГК) приведены на рис.2.1. Характеристика коммерческих организаций по основным признакам приведена в табл. 2.1.

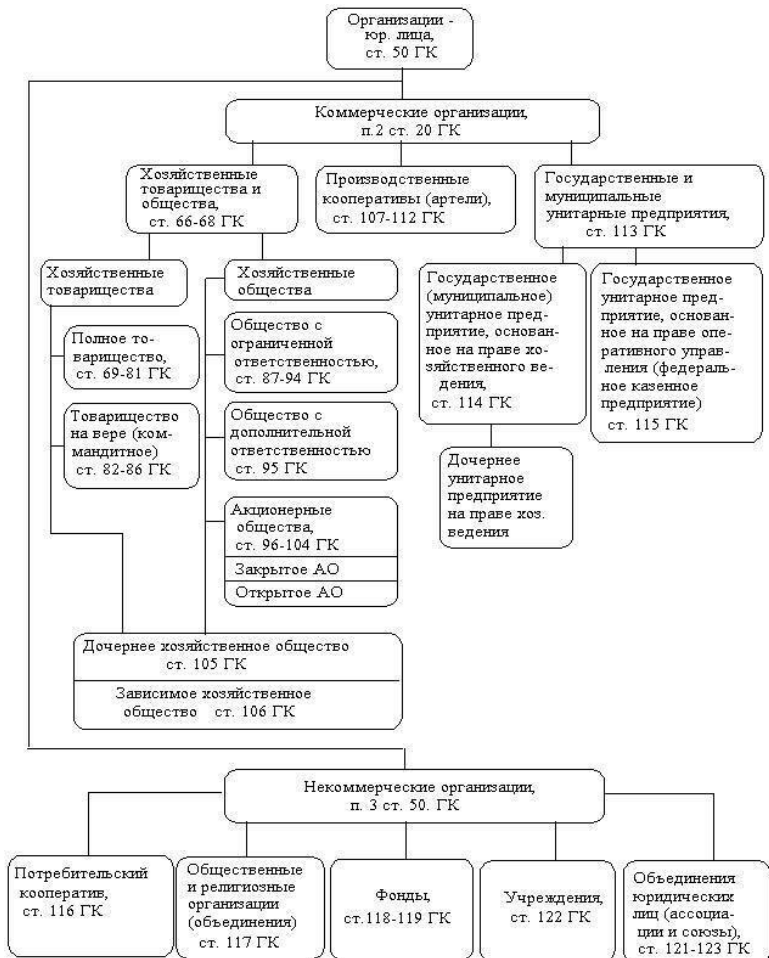


Рис. 2.1. Организационно-правовые формы организации

Таблица 2.1

Характеристика коммерческих организаций по основным признакам

Организация:

а) учредительные документы

б) участники

Уставной капитал

Риск убытков, ответственность по обязательствам

Распределение прибыли

Управление

(в том числе высший орган)

Примечание

1. Полное товарищество (ПТ):

а) учредительный договор;

б) участники -индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации

Складочный, разделенный на доли (вклады)

Солидарная.

Субсидарная ответственность всем своим имуществом

Пропорционально доле вклада каждого участника

Управление по общему согласию всех участников (совместное ведение дел или поручение одному или нескольким участникам)

Каждый участник имеет 1 голос, если уставом не предусмотрено иное.

Участник обязан участвовать в деятельности ПТ.

ПТ не имеет права на выпуск акций

2. Товарищество на вере (командитное товарищество)
(ТВ)

”

””

”

”

2.1. Полные товарищи

2.2. Вкладчики (коммандитисты):

а) учредительный договор;

б) то же, что и ПТ + вкладчиками (коммандитистами) мо-

гут быть граждане и юридические лица

Только своим вкладом

Пропорционально доле вклада

Не может принимать участие в управлении

Не участвует в деятельности ТВ

3. Общество с ограниченной ответственностью (ООО):

а) учредительный договор. Устав;

б) участники – граждане и юридические лица

Складочный, разделенный на доли (вклады)

Участники ООО не отвечают по его обязательствам.

Риск убытков в пределах вкладов

Пропорционально доле вклада

Высший орган – общее собрание учредителей. Исполнительный орган – коллегиальный или единоличный

Участник ООО имеет право продать или уступить свою долю другим участникам ООО или третьим лицам.

Участник ООО может работать или не работать в ООО

4. Общество с дополнительной ответственностью (ОДО):

а) учредительный договор. Устав;

б) участники – граждане и юридические лица

”

Участники ОДО солидарно несут субсидарную ответственность своим имуществом, кратную вкладу

”

”

”

5. Акционерное общество (АО), ПАО – публичное акционерное общество:

а) устав АО;

б) участники-граждане и юридические лица

Складочный, разделенный на акции

Акционеры не отвечают по его обязательствам.

Риск убытков в пределах стоимости акций

Пропорционально стоимости акций простых и привилегированных

Высший орган – общее собрание акционеров.

Совет директоров (наблюдательный совет).

Исполнительный орган – дирекция или директор
ПАО – акционеры могут свободно отчуждать свои акции
третьим лицам.

6. Дочернее хозяйственное общество (ДХО)

1. Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

2. ДХО не отвечает по долгам основного общества (товарищества). Основное общество (товарищество), которое имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерними обществами по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. В случае несостоятельности (банкротстве) дочернего общества по вине основного общества (товарищества) последнее несет субсидарную ответственность по его долгам

7. Зависимое хозяйственное общество (ЗХО)

Хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет бо-

лее двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

8. Производственный кооператив (ПК) (артель):

а) устав, утверждаемый общим собранием его членов;

б) добровольное объединение граждан на основе членства для совместной хозяйственной деятельности

Имущество ПК состоит из имущественных паев (взносов) участников с образованием неделимого фонда

Субсидарная ответственность в размерах и порядке, предусмотренных законом о ПК и уставом

В соответствии с трудовым участием

Высший орган – общее собрание членов.

При числе членов более 50 может быть создан наблюдательный совет.

Исполнительный орган – правление и (или) его председатель

Число членов не менее 5.

ПК – совместная деятельность на основе личного трудового или иного участия.

1 член ПК имеет 1 голос

9. Государственное (муниципальное) унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения:

а) устав, утвержденный учредителем (собственником);

б) собственник

Имущество – государственная или муниципальная собственность, закрепленная за предприятием на правах хозяйственного ведения.

Уставной фонд полностью оплачивается собственником

Собственник имущества не отвечает по обязательствам предприятия, как и предприятие не отвечает по обязательствам собственника.

Предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом

Собственник имущества имеет права на часть прибыли

Управление осуществляется руководителем, назначенным собственником

Предприятие не имеет права распоряжаться недвижимым имуществом без согласия собственника

10. Государственное унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (Федеральное казенное предприятие).

а) Устав, утвержденный Правительством РФ;

б) собственник

Имущество – федеральная собственность, закрепленная за предприятием на правах оперативного управления

Российская Федерация несет субсидарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества

Распределение прибыли определяется собственником имущества

”

Предприятие не имеет права распоряжаться имуществом без согласия собственника

3. Экономические элементы и показатели функционирования производственных предприятий (организаций)

Структура бизнеса как системы. На рис. 3.1 приведена структура бизнеса как закрытой системы, внутри которой происходит взаимодействие решений в инвестиционной, хозяйственной и финансовой сферах деятельности фирмы, а также осуществляется расширенное воспроизводство инвестируемых ресурсов.

СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ФИРМЫ

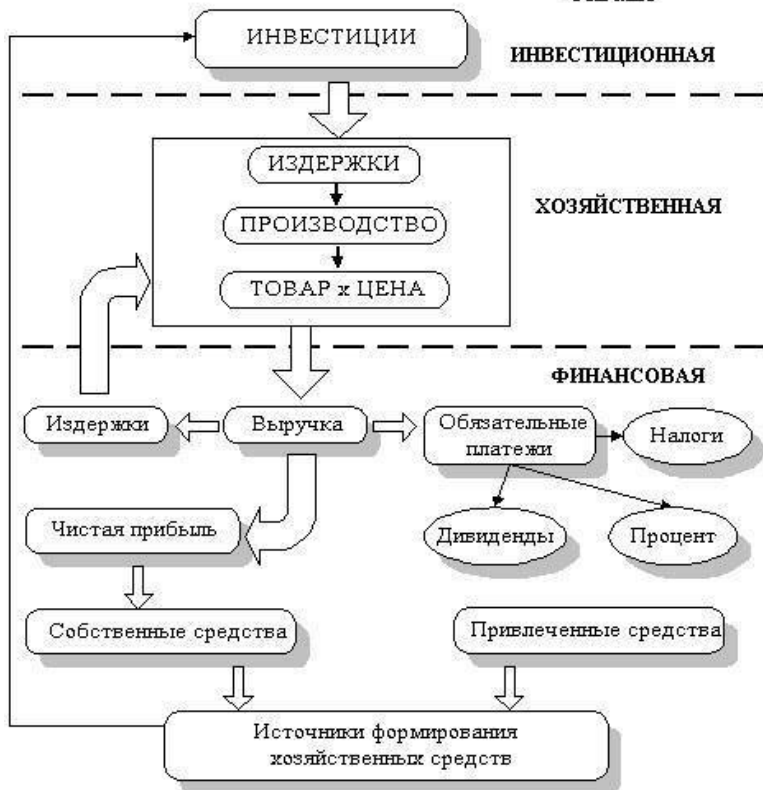


Рис. 3.1. Структура бизнеса как системы

Схема показывает, как новые инвестиции, добавляясь к общей сумме ранее инвестированных средств, поступают в хозяйственную сферу деятельности. В процессе хозяйствен-

ной деятельности в результате комбинации факторов производства и взаимодействия между такими категориями, как цены, объемы производства и реализации продукции и различными видами издержек, формируется валовая прибыль как разница между ценой продукции и ее себестоимостью (издержками на производство и реализацию). В финансовой сфере деятельности производится распределение этой прибыли между владельцами (в форме дивидендов), кредиторами (в процентах) и бюджетом (в виде налогов). Часть нераспределенной прибыли реинвестируется для развития производства и вместе с привлеченным капиталом составляет потенциал финансирования предприятия, который в виде новых инвестиций вновь поступает в хозяйственную деятельность. Рассмотрим более подробно затронутые понятия.

3.1. Издержки производства и реализации продукции

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. В состав себестоимости включаются следующие виды затрат:

- 1) затраты, непосредственно связанные с производством продукции, обусловленные технологией и организацией производства, включая расходы на обеспечение качества;
- 2) затраты по обслуживанию производственного процесса;
- 3) затраты, связанные с управлением производством;
- 4) затраты, связанные с совершенствованием технологии и организации производства, повышением качества и надежности продукции, изобретательством и рационализаторством;
- 5) затраты на содержание и эксплуатацию природоохран-

ных сооружений;

6) затраты по обеспечению нормальных условий труда и технике безопасности;

7) затраты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров;

8) выплаты, предусмотренные законодательством о труде;

9) отчисления от расходов на заработную плату;

10) платежи по обязательным (установленным законом) видам страхования и по кредитам банка;

11) отчисления в специальные фонды;

12) затраты на воспроизводство основных производственных фондов (амортизационные отчисления);

13) износ нематериальных активов;

14) предусмотренные законом налоги, сборы, платежи и др. обязательные отчисления;

15) Другие виды затрат в соответствии с установленным

законодательством порядком.

Кроме того, в фактической себестоимости отражаются:

а) потери от брака;

б) затраты на гарантийный ремонт, обслуживание;

в) потери от простоев по внутрипроизводственным причинам;

г) недостачи при отсутствии виновных лиц;

д) денежные пособия в установленном законом порядке.

Затраты на производство продукции включаются в себестоимость того отчетного периода, к которому они относятся независимо от времени оплаты.

Классификация затрат

Затраты можно классифицировать по следующим признакам:

1) по способу отнесения затрат на себестоимость единицы продукции:

а) прямые (связаны с производством конкретных видов продукции, их можно непосредственно включать в себестоимость единицы продукции);

б) косвенные или накладные (затраты, связанные не с производством определенного вида продукции, а с производством вообще);

2) по однородности состава затрат:

а) простые – экономически однородные (например, затраты материальные одинакового целевого назначения);

б) комплексные – экономически разнородные затраты, но одинакового целевого назначения (например, на содержание и эксплуатацию оборудования);

3) по видам расходов:

а) по экономическим элементам (в основу классификации положена экономическая однородность затрат вне зависимости от места возникновения затрат и направления использования (например, зарплата);

б) по статьям калькуляции (учитываются место возникновения и направление использования);

4) по характеру связи с объемом производства:

а) условно-постоянные, к ним принято относить такие затраты, величина которых не изменяется с изменением степени загрузки производственных мощностей или изменением объема производства;

б) условно-переменные, к ним относятся затраты, изменяющиеся в зависимости от изменения объема производства.

Классификация затрат по экономическим элементам

Затраты, образующие себестоимость продукции, группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

1) материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов). Возвратные отходы – остатки материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производства, утрачившие полностью или частично потребительские качества исходного ресурса и в силу этого используемые с повышенными затратами или вовсе не используемые по прямому назначению;

2) затраты на оплату труда;

3) отчисления от затрат на оплату труда (например, на социальные нужды);

4) амортизация основных фондов;

5) прочие затраты.

По данной классификации можно определить общие затраты на производство и реализацию продукции (составить смету затрат на производство).

Калькуляция себестоимости единицы продукции включает группировку затрат (табл.3.1) по статьям:

1) сырье и основные материалы с учетом транспортно-заготовительных расходов;

2) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций;

3) возвратные отходы (вычитаются);

4) вспомогательные материалы;

5) топливо и энергия на технологические цели;

6) основная заработная плата производственных рабочих;

7) дополнительная заработная плата производственных рабочих;

8) отчисления на социальные нужды (дополнительная за-

рабочая плата устанавливается, как правило, в процентах к основной заработной плате. Отчисления на социальные нужды включают отчисления: в пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования, фонд занятости, фонд социального страхования. Отчисления на социальные нужды производятся от суммы основной и дополнительной заработной платы);

9) расходы на подготовку и освоение производства (затраты производятся в соответствии с Положением о составе затрат, включаемых в себестоимость);

10) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;

11) цеховые расходы;

12) общезаводские расходы;

13) потери от брака;

14) прочие производственные расходы;

15) внепроизводственные расходы (коммерческие расходы).

Таблица 3.1

Группировка затрат

Прямые материальные расходы

Прямые трудовые затраты

Общехозяйственные расходы

Общезаводские расходы

Внепроизводственные расходы

Технологическая себестоимость

Цеховая себестоимость

Производственная себестоимость

Полная себестоимость

При составлении калькуляции себестоимости единицы продукции используются:

1) спецификации на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;

2) технологические карты с операционными нормами времени и расценками;

3) система норм и нормативов, действующая на предприятии;

4) сметы накладных расходов.

Состав расходов на эксплуатацию и содержание оборудования:

1) амортизация оборудования и транспортных средств;

2) затраты на эксплуатацию оборудования (топливо, энергия и т.д.);

3) затраты на ремонт;

4) износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов и приспособлений.

Состав цеховых расходов:

1) содержание аппарата управления цехом;

2) содержание прочего персонала;

3) амортизация зданий, сооружений, инвентаря;

4) затраты на содержание зданий, сооружений, инвентаря;

5) ремонт;

б) испытания, рационализаторство, изобретательство;

7) затраты на охрану труда;

8) износ малоценного, быстроизнашивающегося инвентаря и прочие непроизводственные расходы.

Состав общезаводских расходов:

1) затраты, связанные с управлением предприятием;

2) подготовка кадров;

3) сборы и отчисления;

4) остальные расходы аналогичны цеховым расходам.

Распределение косвенных затрат

В качестве базы распределения косвенных расходов могут быть использованы:

а) основная заработная плата производственных рабочих (за вычетом доплат по различным премиальным системам);

б) сметные ставки, рассчитанные на основе коэффициентов-машино-часов;

в) прямые материальные затраты.

Метод отнесения косвенных затрат на себестоимость пропорционально основной заработной плате производственных рабочих (табл. 3.2).

Коэффициент распределения косвенных расходов

$$K_p = \frac{\sum \text{косвенные расходы}}{\sum \text{основная зарплата}} = \frac{1800}{1200} = 1,5 = 150\%$$

Таблица 3.2

Определение величины косвенных (накладных) расходов

А

Б

В

Основная заработная плата

400

500

300

1200

Косвенные расходы

600 (400x1,5)

750 (500x1,5)

450 (300x1,5)

1800

3.2. Хозяйственные средства (имущество) предприятия

Экономическое содержание и структура хозяйственных средств. Хозяйственные средства, необходимые для осуществления предпринимательской деятельности, можно классифицировать по составу и по источникам их формирования (рис.3.2).

Основные и оборотные средства различаются по характеру участия в производственном процессе (длительное использование или потребление в течение одного производственного цикла) и по характеру переноса стоимости (по частям в течение длительного периода или в течение одного производственного цикла).

Привлеченные средства не являются собственностью предприятия, используются им временно в течение определенного срока, по окончании которого подлежат возврату за определенную плату (процент).



Рис. 3.2. Классификация хозяйственных средств

Классификация хозяйственных средств по составу приведена на рис. 3.3.

Данная классификация является основой для построения баланса, который представляет собой наиболее общую характеристику состава и размещения хозяйственных средств, источников их формирования и состоит из двух равных частей, называемых активом и пассивом.

Каждый элемент пассива и актива называется статьей баланса. Статьи баланса сгруппированы в активе в 3 раздела, в пассиве – в 2 раздела. Важнейшей особенностью баланса является равенство актива и пассива.

Совокупность основных и оборотных средств представляет активы предприятия. Экономическая интерпретация актива баланса заключается в следующем. С одной стороны, актив показывает состав, размещение и фактическое целевое использование средств предприятия. При этом основной упор делается на то, во что вложены финансовые ресурсы

предприятия и каково функциональное назначение приобретенных хозяйственных средств. С другой стороны, актив представляет собой величину затрат предприятия, сложившихся в результате предшествующей производственной деятельности, финансовых операций и понесенных расходов ради возможных будущих доходов. То есть в активе отражены экономические ресурсы предприятия, которые способны приносить будущий доход.



Рис. 3.3. Классификация хозяйственных средств по составу

Пассив баланса показывает, из каких финансовых источников образованы активы предприятия, то есть его хозяйственные средства, и по экономическому содержанию представляет собой капитал собственников предприятия и сумму обязательств предприятия:

Баланс характеризует хозяйственные средства на опреде-

ленную дату. Итоги актива (пассива) баланса принято называть валютой баланса.

В процессе хозяйственной деятельности средства могут либо увеличиваться (на сумму полученной прибыли), либо уменьшаться (на сумму убытка). Поэтому актив и пассив баланса регулируются путем введения в пассив статьи "Прибыль" или введения в актив статьи "Убытки".

3.3. Основные средства предприятия

Состав и структура основных средств. Состав основных средств представлен на рис 3.3. В него входят:

- основные производственные фонды;
- основные непроизводственные фонды;
- нематериальные активы.

Основные средства отражаются в 1-м разделе актива. Особенность первого раздела актива заключается в том, что в нем отражаются долговременные активы, то есть активы, способные приносить прибыль в течение нескольких лет.

Долгосрочные активы подразделяются на материальные активы, то есть активы, имеющие физическое состояние, и нематериальные активы (идея, патент, ноу-хау). Важнейшим элементом долговременных активов являются основные фонды предприятия.

Основные фонды – это материально-вещественные ценности (средства труда), которые многократно участвуют в производственном процессе, не изменяют своей натурально-вещественной формы и переносят свою стоимость на готовую продукцию по частям по мере износа. По функциональному назначению основные фонды предприятия подразделяются

на производственные и непроизводственные.

Производственные фонды прямо или косвенно связаны с производством продукции. *Непроизводственные фонды* служат для удовлетворения культурно-бытовых потребностей работников.

По использованию основные фонды подразделяются на находящиеся в эксплуатации и находящиеся в запасе, резерве, консервации и т.п.

По принадлежности основные средства подразделяются на собственные и арендованные.

Основные фонды можно подразделить на активные и пассивные. К активным относят такие основные фонды, которые непосредственно участвуют в производстве продукции и оказывают непосредственное прямое влияние на объем выпускаемой продукции. К активным, как правило, относят машины и оборудование, транспортные средства и инструменты.

Состав и классификация основных производственных фондов приведены на рис. 3.4.

Основные производственные фонды

1. Принадлежность:

– собственные;

– арендованные

2. Роль в производственном процессе по группам

Активная часть

а) Машины и оборудование:

– силовые машины и оборудование;

– рабочие машины и оборудование;

– измерительные и регулирующие приборы и устройства;

– лабораторное оборудование;

– вычислительная техника;

– прочие машины и оборудование.

б) Транспортные средства.

в) Инструмент.

г) Инвентарь и принадлежности.

д) Прочие основные фонды

Пассивная часть

а) Земля.

б) Здания.

в) Сооружения (мосты, дороги).

г) Передаточные устройства (водопроводы, газопроводы и т.д.)

3. *Использование:*

– в эксплуатации;

– в запасе (резерве);

– законсервировано

Рис. 3.4. Состав и классификация основных производственных фондов

Не учитываются в составе основных фондов и не являются объектами для начисления амортизации:

а) средства труда, служащие менее одного года;

б) средства труда стоимостью до 100 мин. размеров оплаты труда.

Соотношение отдельных групп основных фондов по стоимости характеризуют их структуру. Структура определяется путем расчета удельного веса отдельных групп основных фондов в общей совокупности и выражается в процентах.

Методы оценки основных фондов

Оценка по первоначальной стоимости основных фондов ($ОФ_{перв}$) определяется на момент ввода объекта в эксплуатацию:

$$ОФ_{перв} = Ц + З_{д} + З_{у} + З_{прч},$$

где $Ц$ – цена основных фондов с учетом упаковки;

$З_{д}$ – затраты на доставку;

$З_{у}$ – затраты на установку;

$З_{прч}$ – прочие затраты.

Восстановительная стоимость характеризует стоимость воспроизводства основных фондов в современных условиях, то есть с учетом достигнутого уровня развития производства, достижений НТП и роста производительности труда, а также роста цен.

Балансовая стоимость основных фондов ($ОФ_{бал}$) – это стоимость, по которой учитываются основные фонды на предприятии. Она совпадает либо с первоначальной ($ОФ_{перв}$), либо с восстановительной стоимостью ($ОФ_{вост}$):

$$\text{ОФ}_{\text{бал}} = \sum^n \text{ОФ}_{\text{вост}} + \sum^k \text{ОФ}_{\text{перв}},$$

где $\text{ОФ}_{\text{вост}}^n$ – стоимость основных фондов, приобретенных до переоценки;

$\text{ОФ}_{\text{перв}}^k$ – стоимость основных фондов, приобретенных после переоценки.

Оценка по остаточной стоимости ($\text{ОФ}_{\text{ост}}$) характеризует стоимость, еще не перенесенную на готовую продукцию:

$$\text{ОФ}_{\text{ост}} = \text{ОФ}_{\text{бал}} - \text{И},$$

где И – стоимость износа.

Под рыночной стоимостью объекта, входящего в состав основных фондов, понимается наиболее вероятная цена, которая, в принципе, может иметь место по договоренности продавцов и покупателей в случае продажи этого объекта на свободном конкурентном рынке. При этом предполагается, что продавцы и покупатели действуют разумно, не нарушая закона, объекты сделки не нуждаются в срочной продаже или покупке, а оплата сделок производится в денежной форме и не сопровождается дополнительными условиями.

Ликвидационная стоимость ($\text{ОФ}_{\text{ликв}}$) – это стоимость возможной реализации выбывающих основных средств.

Амортизируемая стоимость ($ОФ_{ам}$) – это стоимость основных фондов, которую необходимо перенести на готовую продукцию:

$$ОФ_{ам} = ОФ_{перв} - ОФ_{ликв}$$

В экономических расчетах используется понятие среднегодовой стоимости основных фондов ($ОФ_{ср.г.}$):

$$ОФ_{ср.г.} = ((ОФ_{н})/2 + \sum_{i=2}^{12} ОФ_{i} + (ОФ_{к})/2) : 12$$

где $ОФ_{н}$ – стоимость основных фондов на начало года;

$ОФ_{к}$ – стоимость основных фондов на конец года;

$ОФ_{i}$ – стоимость основных фондов на начало i -го месяца.

Износ и амортизация основных фондов

Экономическое содержание износа – это потеря стоимости. Выделяют следующие виды износа:

– *физический* (изменение физических, механических и других свойств основных фондов под воздействием сил природы, труда и т.д.);

– *моральный износ 1-го рода* (потеря стоимости в результате появления более дешевых аналогичных средств труда);

– *моральный износ 2-го рода* (потеря стоимости, вызванная появлением более производительных средств труда);

– *социальный износ* (потеря стоимости в результате того, что новые основные фонды обеспечивают более высокий уровень удовлетворения социальных требований);

– *экологический износ* (потеря стоимости в результате того, что основные фонды перестают удовлетворять новым повышенным требованиям к охране окружающей среды, рациональному использованию природных ресурсов и т.п.).

Полный износ – это полное обесценивание основных фондов, когда дальнейшая их эксплуатация в любых условиях убыточна или невозможна. Износ может наступить как в случае работы, так и в случае бездействия основных фондов.

Процесс переноса стоимости основных средств на готовую продукцию и возмещение этой стоимости в процессе реализации продукции называется амортизацией. Аморти-

зационные отчисления – это денежное выражение размера амортизации, которое должно соответствовать степени износа основных фондов.

Размер амортизационных отчислений зависит от балансовой стоимости основных фондов и норм амортизационных отчислений. Норма амортизации – это установленный размер амортизационных отчислений за определенный период времени по конкретному виду основных фондов, выраженный, как правило, в процентах к балансовой стоимости. Норма амортизации показывает процент ежегодного возмещения стоимости основных фондов:

$$H_a = \frac{\text{ОФ}_{\text{перв}} - \text{ОФ}_{\text{ликв}}}{\text{ОФ}_{\text{перв}} T_э} \cdot 100\% ,$$

где H_a – норма амортизации;

$T_э$ – число лет эксплуатации.

В некоторых случаях амортизационные отчисления производятся пропорционально объему выполненных работ.

Годовые амортизационные отчисления в стоимостном выражении (A_T) можно рассчитать по следующей формуле:

$$A_{г} = \frac{\sum_{i=1}^n (\text{ОФ}_{\text{ср.г}})_i (\text{Н}_a)_i}{100}$$

где $(\text{Н}_a)_i$ – дифференцированные нормы амортизации, установленные для каждой группы основных фондов;

n – количество групп основных фондов.

Остаточная стоимость основных фондов ($\text{ОФ}_{\text{ост}}$) с учетом амортизационных отчислений может быть рассчитана по следующей формуле:

$$\text{ОФ}_{\text{ост}} = \text{ОФ}_{\text{бал}} - \frac{\text{ОФ}_{\text{бал}} \text{Н}_a}{100} T_{э},$$

где $T_{э}$ – число лет эксплуатации основных фондов;

$$И = \frac{ОФ_{бал} N_a}{100} T_з$$

– износ основных фондов в стоимостном выражении.

Фактический износ основных фондов определить чрезвычайно сложно, поэтому в практике экономических расчетов износ принимается равным сумме амортизационных отчислений. Для оценки степени износа основных фондов используется коэффициент износа:

$$К = \frac{И}{ОФ_{бал}}$$

Начисление амортизационных отчислений производится ежемесячно:

$$A_{мес} = \frac{ОФ_{бал} N_a}{100 \cdot 12}$$

На введенные в действие основные фонды начисление

амортизации начинается с первого числа следующего за датой ввода месяца. На списанные основные фонды начисление амортизации прекращается с первого числа, следующего за датой списания месяца. Нормы амортизационных отчислений могут корректироваться в зависимости от конкретных условий эксплуатации основных фондов. Амортизационные отчисления на полное восстановление активной части основных фондов производится только в течение нормативного срока их службы или срока, за который балансовая стоимость этих фондов полностью переносится на издержки. По другим – видам основных средств в течение всего фактического срока службы.

Нормы амортизации по жилым зданиям устанавливаются только для исчисления износа.

Ускоренная амортизация является целевым методом более быстрого по сравнению с нормативными сроками службы основных фондов полного перенесения их балансовой стоимости на издержки.

Нематериальные активы и их амортизация

К нематериальным активам относятся затраты предприятий на нематериальные объекты, используемые в течение долгосрочных периодов хозяйственной деятельности и приносящие доход: право пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, монопольные права и привилегии, включая лицензии на определенные виды деятельности, ор-

ганизационные расходы (включая плату за государственную регистрацию, брокерское место и т.п.), торговые марки и товарные знаки. Цена фирмы возникает при покупке целых действующих предприятий. Обычно такие предприятия продаются и покупаются по рыночной цене исходя из их доходности, деловой репутации, престижности производимой ими продукции или оказываемых услуг и некоторых других факторов. Превышение покупной цены над балансовой стоимостью всех активов предприятия составляет цену деловой репутации фирмы и учитывается как нематериальный объект. Нематериальные активы переносят свою стоимость на издержки производства равномерно (ежемесячно) по нормам, определяемым на предприятии, исходя из установленного срока их использования. Срок полезного использования нематериальных активов можно определить следующими тремя способами:

1) срок полезного использования совпадает со сроком действия того или иного вида нематериальных активов, который предусмотрен соответствующим договором;

2) предприятия самостоятельно устанавливают срок полезного использования нематериальных активов. Основным фактором, влияющим на обоснование нормы амортизационных отчислений, должен быть срок, в течение которого предприятие собирается использовать данный вид активов с выгодой для себя. Точно установить длительность такого периода практически невозможно, поэтому на принятие реше-

ния по данному вопросу может повлиять и величина первоначальной стоимости нематериальных активов, и величина себестоимости выпускаемой продукции;

3) не представляется возможным установить срок полезного использования, тогда действующее законодательство предусматривает установление срока полезного использования, равного сроку существования предприятия.

Показатели движения и эффективности использования основных фондов

Количественные характеристики воспроизводства основных фондов рассчитываются по следующей принципиальной формуле:

$$ОФ_{н} + ОФ_{в} - ОФ_{л} = ОФ_{к},$$

где $ОФ_{н}$, $ОФ_{к}$ – стоимость основных фондов на начало и конец года;

$ОФ_{в}$ – стоимость введенных основных фондов;

$ОФ_{л}$ – стоимость списанных основных фондов.

Движение основных фондов можно характеризовать с помощью следующих коэффициентов:

$$K_{обн} = \frac{ОФ_{в}}{ОФ_{к}}$$

– коэффициент обновления;

$$K_{\text{выб}} = \frac{OF_{\text{л}}}{OF_{\text{н}}}$$

– коэффициент выбытия.

Коэффициент обновления показывает удельный вес введенных в отчетном периоде основных фондов. Коэффициент выбытия показывает удельный вес выбывших основных фондов. Эта группа показателей характеризует только движение основных фондов и ничего не говорит об их использовании. Эффективность использования основных фондов определяется с помощью системы показателей, подразделяемых на обобщающие и частные. Первые характеризуют эффективность использования всей совокупности основных фондов, вторые – отдельных элементов основных фондов. К первой группе относятся:

1) фондоотдача (Φ_0), которая показывает, сколько продукции (в стоимостном выражении) выпущено на 1 рубль стоимости основных производственных фондов:

$$\Phi_0 = \frac{Q}{\text{ОФ}_{\text{ср.г}}},$$

где Q – объем выпущенной продукции;

$\text{ОФ}_{\text{ср.г}}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

2) фондоемкость (Φ_e), которая показывает, сколько затрачено основных фондов для производства 1 рубля продукции:

$$\Phi_e = \frac{\text{ОФ}_{\text{ср.г}}}{Q} = \frac{1}{\Phi_0},$$

3) фондовооруженность (Φ_B) труда показывает стоимость основных фондов, приходящихся на одного работника:

$$\Phi_B = \frac{\text{ОФ}}{Ч},$$

где $Ч$ – среднесписочная численность работников.

3.4. Оборотные средства предприятия

Понятие, состав и структура оборотных средств. Оборотными средствами называется постоянно находящаяся в непрерывном движении совокупность производственных оборотных фондов и фондов обращения. Следовательно, оборотные средства можно классифицировать на оборотные производственные фонды и фонды обращения, то есть по сферам оборота. Производственные оборотные фонды – это предметы труда, которые потребляются в течение одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Фонды обращения – это средства предприятия, которые связаны с обслуживанием процесса обращения товаров (например, готовая продукция).

По своей экономической природе оборотные средства – это денежные средства, вложенные (авансированные) в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Основное назначение оборотных средств – обеспечение непрерывности и ритмичности производства.

Состав и структура оборотных средств приведены на рис. 3.5.

Оборотные средства

Производственные оборотные фонды
Фонды обращения

- А) Производственные запасы
- Б) Средства в затратах на производство
- В) Готовая продукция
- Г) Денежные средства и расчеты

1. Сырье
2. Основные материалы
3. Покупные полуфабрикаты
4. Комплектующие изделия
5. Вспомогательные материалы
6. Топливо
7. Тара
8. Запчасти
9. Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы
10. Незавершенное производство

11. Полуфабрикаты собственного изготовления
12. Расходы будущих периодов
13. Готовая продукция на складе предприятия
14. Отгруженная (но неоплаченная) продукция
15. Расчеты с дебиторами

16. Доходные активы (вложения в ценные бумаги)

17. Денежные средства:
 - на расчетных счетах

 - в кассе

Рис. 3.5. Состав и классификация оборотных средств

По назначению в производственном процессе (по элементам) оборотные средства можно подразделить на следующие группы.

А) Производственные запасы. Все элементы производственных запасов (1-9) выступают в трех формах.

Транспортный запас – со дня оплаты счета поставщика до прибытия груза на склад.

Складской запас разделяется на подготовительный и текущий.

Подготовительный запас создается в тех случаях, когда данный вид сырья или материалов нуждается в выдержке (время естественных процессов, например, сушка пиломатериалов, старение крупного литья, ферментация табака и т.п.).

Текущий запас создается для обеспечения потребности в материалах и сырье между двумя поставками.

Размер максимального текущего запаса определяется по формуле

$$Q_{\max} = Q_T T_{\Pi} ,$$

где Q_{\max} – максимальный текущий запас соответствующего материала;

Q_T – объем среднесуточного календарного потребления;

T_{Π} – величина интервала поставок данного вида материалов.

3. Страховой запас создается в тех случаях, когда происходят частые изменения интервала поставок, и зависит от

конкретных условий работы предприятия.

Б) Средства в затратах на производство.

Незавершенное производство – это продукция (работы), не прошедшая всех стадий, предусмотренных технологическим процессом, а также изделия, не укомплектованные или не прошедшие испытания и технической приемки.

Полуфабрикаты собственного производства (отливки,ковки, штамповки и т.д.).

Расходы будущих периодов – это расходы, произведенные в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам.

В) Готовая продукция – это законченная и изготовленная продукция, прошедшая испытания и приемку, полностью укомплектованная согласно договорам с заказчиками и соответствующая техническим условиям и требованиям.

Готовая продукция на складе предприятия.

Отгруженная, но не оплаченная продукция.

Г) Денежные средства и расчеты (средства расчета):

Расчеты с дебиторами (средства в расчетах с дебиторами). Дебиторы – это юридические и физические лица, которые имеют задолженность данному предприятию (эта задолженность называется дебиторской).

Доходные активы – это краткосрочные (на срок не более 1 года) вложения предприятия в ценные бумаги (рыночные высоколиквидные ценные бумаги), а также предоставленные другим хозяйствующим субъектам займы.

Денежные средства – это средства на расчетных счетах и в кассе предприятия.

Структура оборотных средств характеризуется удельным весом отдельных элементов в общей совокупности и выражается, как правило, в процентах.

Кругооборот и оборачиваемость оборотных средств

По характеру участия в производственно-торговом обороте оборотные производственные фонды и фонды обращения тесно взаимосвязаны и постоянно переходят из сферы обращения в сферу производства и наоборот по следующей схеме:

Д – ПЗ ... ПР ... ГП – Д¹,

где Д – денежные средства, авансируемые хозяйствующим субъектом;

ПЗ – производственные запасы;

ГП – готовая продукция;

Д¹ – денежные средства, полученные от продажи продукции (стоимость потребленных средств производства, приба-

вочный продукт, добавленная стоимость);

...ПР... – процесс обращения прерван, но процесс кругооборота продолжается в сфере производства.

Принято выделять три стадии кругооборота.

1. Оборотные средства выступают в денежной форме и используются для создания производственных запасов – денежная стадия.

2. Производственные запасы потребляются в процессе производства, образуя незавершенное производство и превращаясь в готовую продукцию.

3. В результате процесса реализации готовой продукции получают необходимые денежные средства для восполнения производственных запасов.

Затем кругооборот повторяется и, таким образом, непрерывно создаются условия для возобновления процесса производства.

Экономическая оценка состояния и оборачиваемости оборотных средств характеризуется следующими показателями.

1. Коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$) характеризует число оборотов, которое совершают оборотные средства за определенный период времени:

$$K_{об} = \frac{Q}{OC_0},$$

где Q – объем реализованной продукции;

OC_0 – средние остатки оборотных средств.

Расчет среднего остатка оборотных средств осуществляется по формуле расчета среднехронологической величины.

2. Оборачиваемость в днях (длительность одного оборота) (T_0) определяется по формуле:

$$T_0 = \frac{T_{п}}{K_{об}},$$

где $T_{п}$ – длительность периода.

Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств в оборот. Замедление оборачиваемости сопровождается отвлечением средств из хозяйственного оборота, их относительно более длительным омертвлением в производственных запасах, в незавершенном производстве, готовой продукции. Показатели оборачиваемости можно рассчитывать как по всей совокупности

оборотных средств, так и по отдельным элементам.

Источники формирования хозяйственных средств

Источники финансирования хозяйственных средств состоят из собственных и привлеченных (заемных) средств. Их структура показана в табл. 3.3.

Таблица 3.3

Хозяйственные средства предприятия

Основные

Оборотные

Источники формирования (финансирования)

Собственный капитал

Привлеченный капитал

Уставной капитал

Добавочный капитал

Резервный капитал

Резервные фонды

Фонды накопления

Целевые финансирования и поступления

Арендные обязательства

Нераспределенная прибыль

Амортизационные отчисления

Долгосрочные заемные средства

Краткосрочные заемные средства

Долгосрочные кредиты

Долгосрочные займы

Долгосрочная аренда основных фондов

Краткосрочные кредиты

Краткосрочные займы

Авансы покупателей и заказчиков

Кредиторская задолженность

Долгосрочный капитал

Краткосрочный капитал

Источники собственных средств (собственный капитал)

Уставной капитал определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы его кредиторов. Состав уставного капитала зависит от организационно-правовой формы предприятия. Уставной капитал складывается:

– из вкладов участников (складочный капитал) для хозяйственных товариществ и для обществ с ограниченной ответственностью (ООО);

– номинальной стоимости акций для акционерного общества (АО);

– имущественных паевых взносов (производственные кооперативы или артели);

– уставного фонда, выделенного государственным органом или органом местного самоуправления.

Добавочный капитал характеризует сумму дооценки необоротных активов, которая производится в установленном порядке, а также безвозмездно полученные ценности и другие аналогичные суммы.

Резервный капитал создается в соответствии с законодательством для покрытия непроизводительных потерь и убытков, а также выплат доходов (дивидендов) участникам

при отсутствии или недостаточности прибыли отчетного года для этих целей.

Резервные фонды создаются для покрытия предстоящих расходов, платежей, сомнительных долгов (предприятию), на предстоящую оплату отпусков работникам, на выплату вознаграждений по итогам работы за год, на покрытие предстоящих затрат по ремонту основных средств и т.п.

Фонды накопления – средства, используемые для финансирования капитальных вложений.

Целевые финансирования и поступления – средства, направляемые предприятию государством (муниципалитетом) или спонсором для осуществления определенной целенаправленной деятельности.

Арендные обязательства – оплата предприятию за арендованные у него основные средства.

Нераспределенная прибыль – это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после выплаты доходов (дивидендов) участникам и погашения обязательств.

Амортизационные отчисления – часть выручки, направляемая, как правило, в фонды накопления, ремонтный фонд и т.п.

Источники заемных средств предприятия:

а) *Долгосрочные кредиты и займы*. Долгосрочные кредиты – это суммы задолженности предприятия банку по ссудам, полученным на срок более 1 года. Долгосрочные займы

– это задолженность по полученным от других предприятий займам на срок более одного года.

б) *Краткосрочные кредиты* характеризуют суммы задолженности по полученным от банков кредитам со сроком погашения до одного года. Краткосрочные займы показывают задолженность по полученным от других предприятий и учреждений краткосрочным займам со сроком погашения до одного года.

в) *Авансы покупателей и заказчиков* являются разновидностью кредитования.

г) *Кредиторская задолженность*. Кредиторы – это юридические и физические лица, перед которыми предприятия имеют определенную задолженность. Сумма этой задолженности называется кредиторской. Кредиторская задолженность может возникать вследствие существующей системы расчетов между предприятиями, когда долг одного предприятия другому возвращается по истечении определенного периода после возникновения задолженности, в случаях, когда предприятия сначала отражают в учете возникновение задолженности, а потом, по истечении определенного времени, погашают эту задолженность вследствие отсутствия у предприятия денежных средств для расчета.

д) *Долгосрочная аренда основных фондов*. Основные средства и наиболее стабильная часть оборотных средств финансируются за счет долгосрочного капитала, остальная часть оборотных средств финансируется за счет краткосрочного капитала.

При таком соотношении средства, вложенные во внеоборотные активы, а также в создание необходимых запасов, не могут неожиданно быть востребованы кредиторами и, таким образом, нарушить производственно-хозяйственную деятельность.

Лизинг – это форма долгосрочной аренды, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества.

Финансовый лизинг предусматривает выплату арендатором в течение периода действия контракта средств, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, а также прибыль арендодателя. По истечении срока действия контракта арендатор может вернуть объект лизинга арендодателю или выкупить объект лизинга по остаточной стоимости.

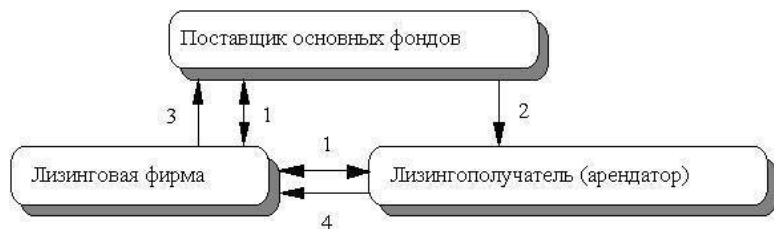
Операционный лизинг заключается на срок, меньший амортизационного периода. Финансовый лизинг выступает в форме кредитования, а операционный схож с краткосрочной арендой и используется в прогрессивных отраслях.

Прямой финансовый лизинг предпочтителен, когда предприятие нуждается в переоснащении уже имеющегося тех-

нического потенциала (то есть когда надо заменить имеющиеся основные фонды). Лизинговая фирма при этой сделке обеспечивает полное 100%-ное финансирование приобретаемого имущества. Имущество поступает непосредственному пользователю, который рассчитывается за него в течение срока аренды.

В лизинговой сделке участвуют три стороны (рис.3.6): предприятие (поставщик основных фондов), лизинговая фирма (плательщик), арендатор (пользователь).

Фактически лизинг представляет собой форму приобретения имущества, совмещенную с одновременным кредитованием и арендой.



1 – лизинговая фирма заключает трехсторонний контракт (соглашение);

2 – поставка основных средств арендатору; 3 – лизинговая фирма оплачивает стоимость основных фондов поставщику; 4 – арендные платежи арендатора лизинговой фирме

Рис. 3.6. Участники лизинговой сделки

Преимущества лизинга заключаются в том, что:

а) лизинг позволяет предприятию получить основные фонды и начать их эксплуатацию, не отвлекая деньги из оборота и существенно не увеличивая кредиторскую задолженность;

б) основные фонды в течение действия контракта находятся на балансе у лизинговой фирмы;

в) арендные платежи относятся к текущим расходам предприятия, т.е. включаются в себестоимость и, следовательно, уменьшают сумму налогооблагаемой прибыли;

г) лизинговая фирма не несет ответственности за качество объекта лизинга и в случае невыполнения условия контракта всегда может вернуть себе объект лизинга;

д) для поставщика лизинг является средством, позволяющим расширить рынки сбыта.

Возвратный лизинг. Сущность возвратного лизинга состоит в том, что лизинговая фирма приобретает имущество у предприятия и тут же предоставляет ему это имущество в аренду с правом последующего выкупа. Альтернативен ипотечному кредитованию под залог.

3.5. Экономические показатели деятельности предприятия

Результативность деятельности предприятия можно охарактеризовать следующими показателями:

- экономический эффект;
- показатели эффективности;
- период окупаемости капитала;
- точка безубыточности ведения хозяйства.

Экономический эффект – это абсолютный показатель (прибыль, доход от реализации и т.п.), характеризующий результат деятельности предприятия. Основной показатель, характеризующий экономический эффект от деятельности производственного предприятия, – это прибыль. Порядок образования прибыли показан на рис 3.7.

Прибыль от реализации продукции (от основной деятельности) (P_p)

+ Прибыль от прочей реализации ($P_{пр}$)

+ Прибыль от внереализационных операций ($P_{\text{вн}}$)

= Балансовая (валовая) прибыль $P_{\text{б}} = P_{\text{р}} + P_{\text{пр}} + P_{\text{вн}}$

|

– Налоги и сборы (отчисл.)

= Чистая прибыль $P_{\text{ч}} = P_{\text{б}} - \text{отчисл.}$

– Дивиденды (ДВ)

– Проценты за кредиты (проц.)

= Нераспределенная прибыль $P_{\text{нр}} = P_{\text{ч}} - \text{ДВ} - \text{проц.}$

Рис. 3.7. Порядок образования прибыли

Прибыль $P_{\text{р}}$ от реализации продукции (продаж) – это разность между выручкой от продаж ($B_{\text{р}}$) издержками на производство и сбыт продукции (полной себестоимостью $Z_{\text{пр}}$), суммой налога на добавленную стоимость (НДС) и акцизами (АКЦ):

$$P_{\text{р}} = B_{\text{р}} - Z_{\text{пр}} - \text{НДС} - \text{АКЦ.}$$

Прибыль от прочей реализации ($P_{\text{пр}}$) – это прибыль, по-

лученная от реализации основных средств и другого имущества, отходов, нематериальных активов. Она определяется как разница между выручкой от реализации ($V_{\text{пр}}$) и затратами на эту реализацию (Z_p):

$$П_{\text{пр}} = V_{\text{пр}} - Z_p.$$

Прибыль от внереализационных операций – это разница между доходами от внереализационных операций ($D_{\text{вн}}$) и расходами по внереализационным операциям ($P_{\text{вн}}$):

$$П_{\text{вн}} = D_{\text{вн}} - P_{\text{вн}}.$$

Доходы от внереализационных операций – это доходы от долевого участия в деятельности другого предприятия, дивиденды по акциям, доходы по облигациям и другим ценным бумагам, поступления от сдачи в аренду имущества, полученные штрафы, а также другие доходы от операций, непосредственно не связанные с реализацией продукции.

Расходы по внереализационным операциям – это затраты на производство, которое не дало продукции.

Балансовая прибыль: $П_б = П_p + П_{\text{пр}} + П_{\text{вн}}$.

Чистая прибыль: $П_ч = П_б - \text{отчсл.}$

Нераспределенная прибыль: $П_{\text{нр}} = П_ч - \text{ДВ} - \text{проц.}$

Порядок распределения прибыли

Прибыль может распределяться по направлениям указанным на рис.3.8.



Рис. 3.8. Распределение прибыли

Резервный фонд создается предприятием на случай прекращения его деятельности для покрытия кредиторской задолженности. Образование резервного фонда для предприятий отдельных организационно-правовых форм является обязательным. Отчисления в резервный фонд производятся в соответствии с действующими нормативными актами.

Фонд накопления предназначен для создания нового имущества, приобретения основных и оборотных средств. Величина фонда накопления характеризует возможности предприятия по развитию и расширению.

Фонд потребления предназначен для осуществления мероприятий по социальному развитию и материальному поощрению персонала фирмы.

Ограниченность показателей экономического эффекта заключается в том, что по ним нельзя сделать вывод о качественном уровне использования ресурсов и уровне доходности предприятия.

Экономическая эффективность – это относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами,

обусловившими этот эффект, или с ресурсами, использованными для достижения этого эффекта:

$$\text{Экономическая эффективность} = \frac{\text{экономический эффект}}{\text{затраты (ресурсы)}}$$

Часть таких показателей рассматривалась. Например, это показатели фондоотдачи и коэффициент оборачиваемости оборотных средств, которые характеризуют соответственно эффективность использования основных фондов и оборотных средств.

Степень доходности предприятия можно оценить с помощью показателей рентабельности. Можно выделить следующие основные показатели:

а) *рентабельность продукции* (отдельных видов) (R_{Π}) рассчитывается как отношение прибыли от реализации продукции (Π_p) к затратам на ее производство и реализацию ($Z_{пр}$):

$$R_{\Pi} = \frac{\Pi_p}{Z_{пр}} ;$$

б) *рентабельность основной деятельности* ($R_{од}$) – отно-

шение прибыли от реализации продукции к затратам на ее производство и реализацию:

$$R_{o.d.} = \frac{\Pi_{p.v.n}}{З_{пp.v.n}} ;$$

где $\Pi_{p.v.n}$ – прибыль от реализации всей продукции;

$З_{пp.v.n}$ – затраты на производство и реализацию выпускаемой продукции;

в) *рентабельность активов* (R_a) – отношение балансовой прибыли к итогу среднего баланса (K_{cp}). Этот показатель характеризует, насколько эффективно используются основные и оборотные средства предприятия. Этот показатель представляет интерес для кредитных и финансовых учреждений, деловых партнеров и т.д.:

$$R_a = \frac{\Pi_6}{K_{cp}} ;$$

г) *рентабельность основного капитала* ($R_{o.k.}$) – отношение балансовой прибыли (Π_6) к средней стоимости основного капитала ($Of_{c.r.}$):

$$R_{o.k} = \frac{\Pi_b}{O\Phi_{c.r}},$$

д) *рентабельность собственного капитала* ($R_{c.k}$) – отношение чистой прибыли ($\Pi_{ч}$) к средней стоимости собственного капитала ($K_{c.c}$):

$$R_{c.k} = \frac{\Pi_{ч}}{K_{c.c}}$$

Этот показатель характеризует, какую прибыль дает каждый рубль, инвестированный собственником капитала;

е) *период окупаемости капитала* (T) – это отношение капитала (K) к чистой прибыли ($\Pi_{ч}$).

$$T = \frac{K}{\Pi_{ч}}$$

Этот параметр показывает, через сколько лет окупятся вложенные в данное предприятие средства при неизменных условиях производственно-финансовой деятельности.

Точка безубыточного ведения хозяйства. Концепция безубыточного ведения хозяйства может быть выражена в виде простого вопроса: сколько единиц продукции необходимо продать в целях возмещения произведенных при этом затрат.

Соответственно цены на продукцию устанавливаются таким образом, чтобы возместить все условно-переменные затраты и получить надбавку, достаточную для покрытия условно-постоянных затрат и получения прибыли.

Как только будет продано количество единиц продукции ($Q_{кр}$), достаточное для того чтобы возместить условно-постоянные и условно-переменные затраты (полную себестоимость), каждая проданная сверх этого единица продукции будет приносить прибыль. При этом величина прироста этой прибыли зависит от соотношения условно-постоянных и условно-переменных затрат в структуре полной себестоимости.

Таким образом, как только объем проданных единиц продукции достигнет минимального значения, достаточного для покрытия полной себестоимости, предприятие получает прибыль, которая начинает расти быстрее, чем этот объем. Такой же эффект имеет место в случае сокращения объемов хозяйственной деятельности, то есть темпы снижения

прибыли и увеличения убытков опережают темпы уменьшения объемов продаж. Определение точки безубыточного ведения хозяйства представлено на рис. 3.9.

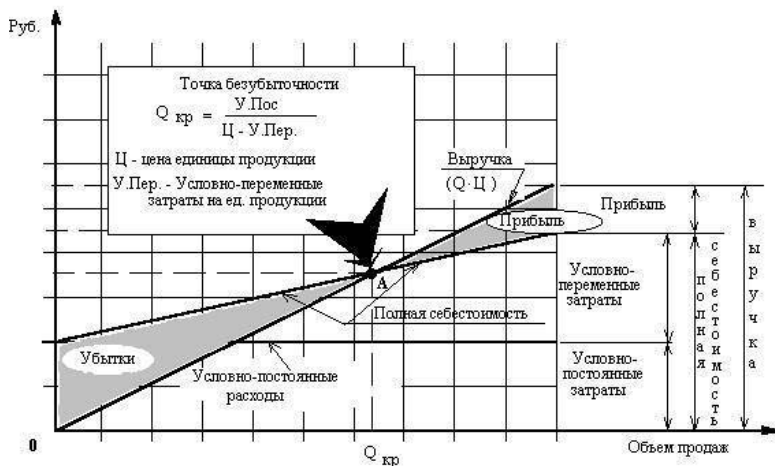


Рис. 3.9. Определение точки безубыточного ведения хозяйства

4. Маркетинг в предпринимательской деятельности

4.1. Концепция маркетинга

Концепция маркетинга. В основу концепции маркетинга положены идеи удовлетворения нужд и потребностей потенциальных потребителей. Она появилась как ответ на усложнение и затруднение сбытовой деятельности в условиях наращивания объемов выпуска продукции. Кризис перепроизводства конца 20-х – начала 30-х годов потребовал серьезного анализа рыночной ситуации, а результатом этого анализа стало выявление принципов действия рыночных механизмов. Было установлено, что главная особенность рынков "эпохи массового производства" – приоритетное положение производителя по отношению к потребителю. Рынок такого типа получил название *рынка продавца*. Если характеризовать его предельно кратко и схематично, то *сначала разрабатывается и производится товар, а затем идут активные поиски его потребителей и методов интенсивного сбыта.*

При насыщении рынка вступает в действие жесткая конкуренция, идет открытая борьба за кошелек потребителя.

Поскольку объем платежеспособного спроса – величина относительно определенная, производителям приходится прибегать к самым разным уловкам, чтобы отвоевать себе долю этого спроса, удержать ее и максимально упрочить свои позиции на рынке. Рынок продавца становится главным тормозом на пути научно-технического прогресса, на пути обновления производства и появления новых более качественных товаров. У производителя-монополиста просто отсутствуют стимулы, которые порождают желание заниматься улучшением продукции. А для других выход на рынок с новым изделием ассоциируется с возрастающим риском и огромными затратами на рекламу.

Выходом из создавшегося на рынке положения стала одна из практических находок, один из приемов конкурентной борьбы: попытка "привязать" потребителя к товару путем удовлетворения его (потребителя) нужд, "подогнав" товар под имеющиеся на рынке ожидания.. Постепенно переориентация производства, а вслед за ним и сбыта на удовлетворение нужд и запросов потребителя стала получать все большее распространение. Началось формирование *рынка покупателя* – практического воплощения концепции маркетинга.

Рынок покупателя предполагает выпуск тех товаров, которые потенциальный потребитель будет согласен приобрести. В основу производства закладываются данные, полученные в результате изучения запросов различных рыночных

сегментов – отдельных групп населения, предприятий, организаций и других потребителей, которым и будет адресована вновь создаваемая продукция. Здесь меняется направление усилий производителя – он, *выявив с помощью исследований те или иные неудовлетворенные нужды и потребности, разрабатывает и начинает производить те товары, которые способны их удовлетворить*. Производство и сбыт в условиях "рынка покупателя" и составляют содержание маркетинговой деятельности, т.е. *маркетинг* – это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей людей и их сообществ.

Для пояснения этого определения необходимо рассмотреть следующие понятия:

Нужда -

чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо.

Потребность -

нужда, принявшая конкретную форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида.

Спрос -

это потребность, подкрепленная покупательной способностью.

Товар -

все, что может удовлетворить потребность или нужду и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления.

Обмен -

акт получения от кого-либо желаемого объекта с предложением чего-либо взамен.

Сделка -

коммерческий обмен ценностями между двумя сторонами

Рынок -

сфера обмена или совокупность существующих и потенциальных потребителей товара.

Понятие "рынок" приводит к завершающему понятию цикла – "маркетингу".

Маркетинг – это комплексный подход к организации и управлению разработкой, производством и реализацией товаров (услуг) в целях приоритетного положения этих товаров (услуг) на рынке по отношению к нуждам и потребностям потребителей и действий конкурентов.

Этапы процесса управления маркетингом состоят из:

- 1) анализа рыночных возможностей,

- 2) отбора целевых рынков,
 - 3) разработки комплекса маркетинга,
 - 4) претворения в жизнь маркетинговых мероприятий.
- Все эти этапы и их содержание представлены на рис. 4.1.

Анализ рыночных возможностей

Системы маркетинговой информации и маркетинговых исследований внешней среды,

в том числе:

- рынков индивидуальных потребителей,
- рынков предприятий

Отбор целевых рынков

Замеры объемов спроса

Сегментирование рынков, выбор целевых сегментов

Позиционирование товара на рынке

Разработка комплекса маркетинга

Разработка товаров

Установление цен на товары

Метод распространения товаров

Стимулирование сбыта товаров

Претворение в жизнь маркетинговых мероприятий

Стратегия, планирование и контроль

Рис.4.1. Этапы процесса управления маркетингом

Анализ рыночных возможностей – это отправная точка маркетинговой деятельности. Руководству необходимо знать, как выявлять и оценивать эти возможности. Для этого используются системы маркетинговой информации и исследований внешней среды. Каждую возможность необходимо оценить с точки зрения ее соответствия целям и наличным ресурсам фирмы. Анализ должен вскрыть ряд привлекательных с точки зрения фирмы рыночных возможностей, каждая из которых потребует более глубокого изучения, прежде чем на ней остановиться как на очередном це-

левом рынке.

Отбор целевых рынков. Чтобы убедиться в достаточной привлекательности открывающейся возможности, фирме нужно будет провести более тщательную оценку текущего и будущего спроса. При положительном результате на следующем этапе производят сегментирование рынка для выявления групп потребителей и нужд, которые фирма может удовлетворить наилучшим образом.

Сегмент рынка состоит из потребителей, одинаково реагирующих на один и тот же набор побудительных стимулов маркетинга. Фирма может остановиться на одном или нескольких сегментах рынка. Применительно к каждому из них фирма должна решить, какую именно позицию она хочет занять в данном сегменте. Ей следует изучить позиционирование на целевом рынке марочных товаров конкурентов с точки зрения свойств, являющихся, по мнению потребителей, наиболее важными. Кроме того, следует оценить объем спроса на возможные сочетания свойств товара. Затем следует решить, что именно создавать: товар, рассчитанный на удовлетворение еще не удовлетворенных нужд, или товар, аналогичный одному или нескольким уже существующим товарам. В последнем случае фирма должна быть готова вступить в борьбу с конкурирующим товаром, внедряя в сознание потребителей представление об отличиях своего товара.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.