**1.Предмет эк-ки п/п, сущность и значение.** 1

**2.Виды п/п в разл-ых сферах деят-ти. Классификация п/п, ее значение и опред-щие признаки.** 2

**3.Организационно-правовые формы п/п.** 2

**4.Объединение п/п, виды и значение.** 3

**Билет №5.** 4

**Производственная структура предприятия, факторы определяющие ее. Пути совершенствования производственных структур.** 4

**Билет №6.** 5

**Способы формирования производственной структуры, их преимущества и недостатки.** 5

**Билет №7.** 5

**Характеристика типов организации производства.** 5

**Билет №8.** 5

**Сущность концентрации производства и оптимальные размеры предприятия.** 5

**№ 9 Специализация (спец-я) производства (пр-ва).** 6

**№10 кооперирование (кооп-е) производства (пр-ва).** 7

**№11 организационная (орг-ая) структура (стр-ра) предприятия (п\п).** 7

**№12 понятие, классификация и стр-ра основных фондов (оф) п\п.** 9

**13. Формы воспроз-ва ОФ.** 9

**14. Амортизация: значение, методы начисления** 9

**15. Показатели исп-ия ОФ** 10

**16. Пути повышения исп-ия ОФ** 10

**17. Сущность Оборотных средств п/п и их классификация.** 11

**18.** **Состав оборотных средств** 11

**19. Нормирование оборотных средств** 12

**20. Показатели использования оборотных средств.** 12

**21. Абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.** 12

**22. Структура кадров на п/п. Показатели, характеризующие состояние кадров на п/п.** 13

**23. Основные положения оплаты труда на п\п. Формы оплаты труда и условия их применения** 13

**24. Сдельная форма оплаты труда** 14

**25. Повременная форма оплаты труда.** 15

**26. Бестарифная система оплаты труда.** 15

**27. Производительность труда: показатели, измерители, резервы роста** 15

**28.Основы планирования деятельности предприятий** 16

**29. Планирование производства продукции** 17

**30.Производственная мощность предприятия** 18

**31. Качество продукции: понятие и показатели качества продукции.** 19

**32. Конкурентоспособность продукции. Оценка качества и конкурентоспособности продукции**. 19

**33. Стандартизация: значение, функции, виды.** 19

**34. Сертификация продукции.** 20

**№35 Понятие затрат и издержек производства, сущность себестоимости и ее экономическое значение.** 20

**№36 Классификация затрат на производство и реализацию продукции** 20

**№37 Состав затрат включаемых в себестоимость.** 20

**№38 Смета затрат на производство, ее назначение и порядок разработки. Понятие цеховой, производственной и полной себестоимости.** 21

**№39 Калькуляция себестоимости, порядок ее составления** 21

**№40 Методы калькулирования себестоимости.** 21

**№41 Источники и факторы снижения затрат** 22

**42. Понятие цены. Система ценообразующих факторов.** 22

**43.Виды цен и их классификация.** 23

**44.Ценовые стратегии пред-тия** 23

**45.Методы ценообразования** 24

**46. Научно- технический потенциал предприятия**. 24

**47. Инновационная деятельность предприятия.** 24

**Билет 48. Научно-технологическая подготовка производства.** 25

**Билет 49. Доходы и прибыль предприятия, их виды, состав и порядок распределения.** 25

**Билет 50. Рентабельность и факторы, влияющие на повышение ее уровня.** 27

**Билет 51. Основные положения анализа финансового состояния п/п**. 27

**Билет 52.** 27

**53.Абсолютная экономическая эффективность кап. вложений.** 28

**54.Сравнительная экономическая эффективность.** 29

**55.Учет фактора времени и дисконтирования.** 29

**56. Показатели эффективности инвестиционного проекта.** 30

**1.Предмет эк-ки п/п, сущность и значение.**

**Эк-ка**- система жизнеобеспечения общества, решающая задача производства, распред-ия, обмена и потребления различных благ, необх-ых для удовлетворения потребностей людей, гос-ва и общ-ва в целом.

**Потребности**- атрибуты, необх-ые людям для их норм-ой жизни и продолжения рода. Все что удов-ют эти потреб-ти- **блага**, к-ые бывают *бесплатные* (воздух, вода) и *эконом-ие* (получение к-ых требует определенных усилий со стороны людей и исп-ие остальных видов ресурсов). **Производство**- исп-ие ресурсов, включая ресурсы самого чел-ка для получения *матер-ых* (можно потрогать, ивидеть) и *немат-ых* благ (услуги).

Факторы производства: **труд** (деят-ть чел-ка, предполаг-щая прилож-ие усилий для осуществления работ), **капитал** (ресурсы, созданные людьми для произ-ва ТиУ), **прир-ые ресурсы** (естес-ые, имеющиеся в природе эк-кие и произ-ые ресурсы в виде лесов, зем-ых угодий, воды, воздуха и др.), **предпр-ая способ-ть** (способ-ть чел-ка находить и исп-ть сочетание ресур-ов для произ-ва и продажи Т., принемать разумные решения, применять новш-ва, идти на риск).

**П/п**- обособл-ая совок-ть средств произ-ва, в рамках к-ой осущ-ся соединение факторов произ-ва для создания ТиУ.

В соотв-ии с ГК РФ различают виды соб-ти: **гос-ая** (РФ и суьекты РФ), **муницип-ая** (город-ие и сельские поселение), **частная** (граждане и ЮЛ), **смешанная** (Пр.: часть акций- у гос-ва, часть- у ЮЛ), **общая**(наход-ся в собст-ти 2 и > лиц).

Предпринем-ая деят-ть осущ-ся с созданием и без **ЮЛ** (организация, к-ая имеет в своей собс-ти и управлении обособленное имущ-во и отв-чает им по своим обяз-вам, может от своего имени приобр-ать и осущест-ть имущ-ые и личные неимущ-ые права, нести обяз-ти, быть исцом и ответчиком в суде).

П/п- хоз-ые ед-цы, облад-щие экон-ой и админ-ой самост-тью, т.е. правами ЮЛ, организационно-техн-им, эк-ким и соц-ым единством, обусл-ым произ-ом и реализ-цией прод-ции и получ-ем прибыли.

Значимость п/п:

-на п/п произв-ся прод-ция, выполн-ся работы и оказыв-ся услуги, составл-щие матер-ую основу жиз/деят-ти людей;

-гл. субьект отнош-ий в общ-ве по поводу произ-ва, распред-ия и потребл-ия прод-ции;

-источник спроса на факторы произ-ва, технол-кие новшества;

-один из важнейших источ-ков формир-ия доходов бюджетов разл-ых ур-ней;

-на п/п большая часть населения получает з/п, обеспечивая себя матер-но;

-на п/п происходит соц-ая адаптация граждан, вступающих в жизнь.

**2.Виды п/п в разл-ых сферах деят-ти. Классификация п/п, ее значение и опред-щие признаки.**

Существует Общероссийский классификатор отраслей народного хоз-ва (ОКОНХ), где классиф-ны все п/п.

Формы общественного разделения труда:

1.**общая** (разделение общ-ого произ-ва на отрасли народного хоз-ва: промыш-ть, с/х, строит-во, наука, здравоохранение, культура и т.д.)

2.**частная** (образование самост-ых подотраслей внутри промыш-ти, с/х и т.д.)

3.**единичная** (выраж-ся непосредственно на п/п)

Признаки отличая отраслей м/у собой:

-эк-кое назначение произ-ой прод-ции;

-характер потребляемых сырья и матриалов;

-технич-ая база произ-ва и технол-ий процесс;

-профессиональный состав кадров.

**Отрасль промыш-ти**- совок-ть промыш-ых п/п единством назначения вырабатыв-ой прод-ции, общностью технологич-их процессов или однородностью перерабатываемого сырья.

Классиф-ция отраслей промышленности

**I*.*** *по эк-ому назначению выпускаемой прод-ции:*

**1**-отрасли, произв-щие средства произ-ва

**2**-отрасли, произв-щие предметы потребления.

**II**. *по хар-ру воздействия на предмет труда:*

**1**-добывающие п/п (добыча и заготовка природного, минер-ого и биол-ого сырья)

**2**-обрабатывающая отрасль (измен-ие св-впредметов труда)

**III.** *по функцион-ому назначению прод-ции:*

**1**-отрасли, производящие эл-ты ОсФ и ОбФ

**2**-отрасли, производящие предметы потребления

**IV.** *по ур-ню монополизации произ-ва* (позволяет правит-ву оценить рыночную ситуацию)*:*

**1**-совершенноконкурентные (неустойчивый состав п/п, замены Т.)

**2**-монополистические (на рынке 1 п/п постав-ет данную прод-цию)

**3**-отрасли с монопольной конкуренцией (практически нет конкуренции)

**4**-олигополистич-ое (ограниченное кол-во п/п)

**V**. *по эк-кому своеобразию входящих в них п/п:*

**1**-общность структуры издержек производства

отрасли произ-ва делятся: **материалоемкие** (большую часть с/с составляет материальные затраты-произ-во хлеба), **трудоемкие** (большую долю занимает з/п- тяжелый труд), **фондоемкие** (большая доля с/с- амортиз-ые отчис-ия-плата за исп-ие ОсФ-нефтяная и угольная промыш-ть)

2-общ-ть струк-ры ОсПроизФ (в структуре ОПФ >ую часть занимают здания, сооружения, передаточные устройства и т.д.

3-общ-ть типов производства: единичное, серийное, массовое.

При анализе отрослевой структуры исп-ся показатели объемов произ-ва,величины ОПФ, численность работающих, показатели доли поступления налогов в бюджет.

**3.Организационно-правовые формы п/п.**

ОПФ определ-ся рядом признаков:

-порядком формир-ия и min величиной уставного капитала;

-ответственностью по обязательствам п/п;

-перечнем и правами учредителей и участ-ков п/п.

**Коммерческие организации:**

1. хоз-ые тов-ва и общ-ва
2. гос-ые, мун-ые орган-ции
3. произв-ые кооп-вы

**1. Тов-ва –** объед-ие лиц, при к-ом требуетсяих активное участие в деят-ти тов-ва, а **общ-ва**- совок-ть капиталов, не требующие обяз-ого участия в деят-ти общ-ва.

**1.1.А).Полное тов-во** (участники занимаются предпринем-ой деят-тью от имени тов-ва и несут солидарную отв-ть по его обяз-ам принадлеж-им им –имущ-ом). Кол-во уч-ов: min-2, max-не ограничено. Min складочный капитал- не<100-кратного МРОТ.

Способы ведения дел: а) каждый участ-к сам-но ведет хоз-ую деят-ть от имени тов-ва; б) дела совершаются на основе совместного решения всех участников; в) дела поручаются одному из участ-ков, остальные сов-ют сделки на осн-ии дов-ти.

Каждый участник независимо от его доли в складочном капитале обладает только одни голосом.

**Б).** В тов-во на вере входит 2 типа участ-ов: а) полные товарищи (осущ-щие предпр-кую деят-ть от имени тов-ва и отвеч-щие всем своим имуществом); б)вкладчики (коммондисты- не учав-щие в управ-ии и несущие риск убытковтолько в пределах внесенных вкладов).

Тов-во не обязано отчитываться публично о своей деят-ти, недостаток- отвт-ть участ-ков своим личным капиталом.

**1.2.А). ООО**- учреж-ая 1 или неск-ими лицами ком-ая орган-ция, уставной капитал к-ой делит-ся на доли, опред-ых учред-ыми док-ами размеров. Участ-ки общ-ва не отвечают по его обязат-ам, их риск огран-ся потерей капитала, переданного в кач-ве вклада в уставный капитал.

-min размер устав-ого капитала д.б. не< 100-кратного МРОТ;

-при внесении в у УК имущества, производ-ся оценка этих вкладов;

-не допус-ся освобождение учред-ля от внесения вклада в УК;

-на момент регистрации УК д.б. оплачен не< чем на половину;

-если ст-ть чистых активов < min размера УК.

**В). ОДО**- ан-но, но ответ-ть участ-ов не огран-ся размером их первоначального вклада в УК. Они несут субсидиарную ответ-ть (если долг не может выплатить одно лицо, то его выплачивает с другог обязаноого лица).

**1.3. АО**- ком-ая организация, УК к-ой делится на оперед-ое кол-во долей, каждай из к-ых выражена ценной бумагой (акцией), удовлет-щие обязательст-ые права учас-ов АО (акционеров) по отношению к обществу.

Для ОАО характ-но: право проводить публичную подписку на свои акции (возможность отчуждать свои акции без согласия других акц-ов); число акц-ов не ограничено. ОАО обязано ежегодно публиковать отчет о прибылях и убытках (бух. баланс).

ЗАО на в праве проводить открытую подписку, круг акционеров заранее оговорен. Число акц-ов не>50 (иначе становится открытым или ликвидируется).

Преимущества выпуска акций АО:

-свобода концентрации и движения капитала;

-стабильность существования;

-ограниченная ответ-ть;

-профессиональное управление.

**Дочернее** хоз-ое общ-воможет определять решение др. хоз. общ-ва или тов-ва в соот-ии с заключенным м/у ними договором.

**Зависимое**- хоз-ое общ-во, если др. общ-во имеет >20%голосующих акций АО, либо 25%УК ООО.

**2.**Унитарные п/п, основанные

-на праве полного хоз-ого ведения (они не яв-ся собст-ами закрепленного за ними имущ-ва, а обладают только вещными правами);

-на праве оперативного управления (федер-ые, казенные п/п(атомная эл/станция, монетный двор)- на них распростран-ся бюджетные финансир-ия, но они работают по утвержденному плану).

**3.Произ-ые кооп-вы**- добровольные объед-ия граждан для совместной произтов-ваой или иной хоз. деят-ти, основанной на их трудовом (ином) участии и объединении его членами паявых взносов. (субсидиарная ответ-ть).

**Некоммерческие организации:**

**1. Потребительские кооп-вы**- добровольное объединение граждан и ЮЛ на основе членства с целью удов-ия матер-ых и иных потреб-тей, осущ-ое путем паевых взносов.

2. Общ-ые и религ-ые орган-ии- добров-ые объе-ия граждан на основе общ-ти интересов для удов-ия духовных или нематер-ых ценностей.

3. Фонд- не имеющая членства орг-ия, учрежд-ая гражд-ами и ЮЛ на основе добров-ых имущест-ых взносов, преслед-щие соц-ые, благотв-ые, культ-ые или общественно-полезные цели.

4. Учреждения- организация, созданная собственником для осущ-ия управленческих соц-культ-ых или др. неком-их функций и финансируемые им полность или частично.

**4.Объединение п/п, виды и значение.**

Орг-правовая форма п/п должна соотв-ть реализации его целей в усл-ях конкур-ой экон-ой среды.

**Реорганизация**- разделение струк-ры на орган-ции, принимающие более адекватную ОПФ, сохраняя финан-ые и технол-ие связи, слияние п/п с/без сохран-ия ими прав ЮЛ.

**Нехоз-ые объед-ия** (союз арендат-ов, фермеров) созд-ся с целью координации деят-ти и обеспечения защиты прав в соотв-ии с гос. органами и т.д.

*Условие объед-ие произ-ых структур с финан-ым капиталом:*

-развитие произ-ва в усл-ях НТП и конкуренции требует значит-ых инвестиций;

-умен-ие банкротства отдельныхп/п;

-более финансово-устойчивое положение привлекательней для внешних инвесторов.

**Конгломерат** (форма оформления финансовых и банковских капиталов)-разновид-ть концернов, возник-щаяв рез-тепоглощения большого числа компаний орган-но не связанных м/у собой

**Холдинговые компании**- ком-ии, владеющие контр-ыми пакетами акций др. ком-ий с целью контроля и управления.

**ФПГ**-сов-ть ЮЛ, объед-щие мат-ые/нематер-ые активы для реализации инвест-ых и др.проектов, повышающих конк-но-спос-ть и рачшир-их рынок

Формирование ФПГ:

**1.***на базе приватиз-ых п/п и финан-ых стр-р*

-приоб-ие банками крупных пакетов акций;

-предостав-ие банками долгосроч-ых кредитов п/п;

-покупка долгов п/пфинан-ыми стр-рами;

-передача акций п/пв трастовое управ-ие фин.стр-ами (п/п сохр-ет право собст-ти на акции, отв-ть за привл-ие инвестиций переходит на финансируемую компанию).

**2.***на базе п/п с высоким удельным весом гос.собс-ти*

-покупка банком пакета акций п/п, принадл-его гос.

-приобретение такого пакета на основе конкурса

-передача гл. комп-ей такого пакета в траст

3 уровня функцион-ая структура ФПГ:

1) **управляющая комп-ия**-конрол-щий центр ФПГ, где опред-ся стратегия развития, фин-ая и бюдж-ая политики;

2) **финансов-ая компания**- обр-ет фин-ую инфроструктуру группы, необх-ая для выбранной стратегии и финанс-ой политики ФПГ(инвес-ые компании, банки).

3) **произ-ые и торговые п/п**- матер-ая база ФПГ (развитие произ-ва, закупки, произ-во, сбыт).

Састав ФПГ:

-произ-ые п/п- произ-во прод-ции с min затратами

-сбытовые орг-ии- продв-ие Т. на рынок с min затратами, сбор инвор-ции о потреб-ях и покуп-ях

-банк- аккум-ет средства ЮЛ и ФЛ, управ-ет фин-ым потоком, выдает кредит

-финан-ые комп-ии- орган-ют работу с временно- свободными фин-ыми ресурсами

-инвест-ая комп-ия- привлек-ют временно свободные ден-ые средства путем выпуска собст-ых ценных бумаг

-страховая комп-ия- страхует риски п/п ФПГ

-трастовая комп-ия- осущ-ет управление пакетами акций

-лизинговая комп-ия- предост-ет долгосрочную аренду, лизинг.

Классификация ФПГ:

-способ создания;

-центр форм-ия группы;

-масштабы деят-ти;

-тип орган-ого строения;

-числ-ть работающих;

-размер капитала;

-кол-во отраслей.

**Билет №5.**

**Производственная структура предприятия, факторы определяющие ее. Пути совершенствования производственных структур.**

Производственные подразделения предприятий и связи между ними, взятые в совокупности, составляют производственную структуру. К производственным подразделениям предприятия относятся цехи, участки, лаборатории, в которых изготовляется и проходит контроль проверки основная продукция предприятия.

Основным структурным подразделением является цех- это административно обособленное звено, в котором изготовляются продукция или ее части, или выполняется определенная стадия производственного процесса.

Группы цехов:

1. Основные цехи, осуществляющие операции по изготовлению продукции, предназначенной для реализации;
2. Вспомогательные цехи обеспечивают основные цехи необходимыми инструментами, приспособлениями, осуществляют техническое обслуживание, ремонт оборудования и т. д.;
3. Общезаводские, обслуживающие цехи и хозяйства осуществляют работу по обслуживанию основных и вспомогательных цехов транспортировкой, хранением и т.д.

Особую роль в производственной структуре предприятия играют конструкторские и технологические подразделения, научно исследовательские лаборатории и отделы.

Они осуществляют определенные стадии инновационного процесса и тем самым поддерживают конкурентоспособность продукции.

Цехи также имеют внутреннюю производственную структуру, под которой понимается состав находящихся в них производственных участков, вспомогательных и обслуживающих подразделений, а также формы их производственных связей.

Производственные участки - это объединенные по определенному признаку структурные единицы, представляющие собой группу рабочих мест, на которых осуществляется относительно обособленная часть производственного процесса.

Первичным звеном в производственной структуре является рабочее место- это часть производственной площади, где рабочие или группы рабочих выполняют отдельную операцию по изготовлению продукции или обслуживание процесса производства, используя соответствующее оборудование и технологическую оснастку.

Количество и перечень рабочих мест предопределяется технологией производства, объемом производства и трудоемкостью изготовления.

Рабочее место может быть:

1. Простым (один рабочий обслуживает 1 ед. оборудования);
2. Многостаночным (один рабочий обслуживает несколько ед.);
3. Комплексным (гр. рабочих обслуживает 1 ед. оборудования).

Изменение производственной структуры является более сложным процессом, чем переход к организационной структуре, т. к. необходимо учитывать целый ряд факторов:

1. отраслевая принадлежность предприятий;
2. характер продукции и технология ее производства;
3. масштаб производства;
4. требования к качеству продукции;

тип производства;

1. уровень и формы специализации предприятия и его кооперирование с другими предприятиями;
2. состав технологического оборудования, его обслуживание и возможность оперативной переналадки;
3. характер производственного процесса в основных, вспомогательных и обслуживающих цехах.

Среди основных путей совершенствования производственной структуры можно выделить:

1. Поиск и реализация более совершенного принципа построения общей производственной структуры (для проектировочных предприятий) и резервов улучшения структуры цехов и участков для действующих предприятий;
2. Рационализация соотношений между основными, вспомогательными и обслуживающими цехами (увеличение удельного веса основных цехов);
3. Улучшение планировки предприятия (соответствие генерального плана предприятия выбранным технологическим процессам);
4. Развитие специализации, кооперирования, комбинирования производства;
5. Унификация, стандартизация процессов и оборудования.

**Билет №6.**

**Способы формирования производственной структуры, их преимущества и недостатки.**

Производственные структуры формируются при создании предприятия и также, как и организационные структуры меняются при переходе на выпуск новых видов изделий и оказывают значительное влияние на организационную структуру.

В зависимости от формы внутризаводской специализации и уровня кооперирования различают 3 типа производственной структуры:

1. Предметная. Основные цехи и производственные участки строятся по признаку изготовление каждым подразделением одного или гр. изделий, или их частей (в одном цехе соединяются несколько разнородных технологических процессов, разнотипные оборудования для выполнения всех операций для изготовления продукции).

Преимущества:

* + уменьшение и упрощение внутризаводского кооперирования;
  + сокращение длительности производственного цеха;
  + увеличение ответственности работников за качество работы, а руководителей подразделений за изготовление продукции заданного качества, в соответствующем количестве, в установленные сроки;
  + упрощение планирования производства, применение поточных методов производства высокопроизводительного оборудования.

1. Технологическая. Цехи специализируются на выполнении определенных, однородных, технологических процессах.

Преимущества:

* + простота руководства производственным звеном;
  + возможность быстрого перехода с одной номенклатуры на другую.

Недостатки:

* сложность внутризаводского кооперирования;
* ограничения возможности применения высокопроизводительного оборудования;
* снижение личной ответственности руководителей и работников.

1. Смешанная (предметно технологическая). Характеризуется наличием на одном и том же предприятии основных участков, организованных и по предметному и по технологическому признаку.

Преимущества:

* + уменьшение числа встречных технологических маршрутов;
  + сокращение длительности производственного цикла;
  + увеличение уровня загрузки оборудования;
  + увеличение производительности труда и снижение себестоимости.

**Билет №7.**

**Характеристика типов организации производства.**

Тип производства – комплексная характеристика всех особенностей организации и технического уровня промышленного производства.

Существует 3 типа производства:

1. Единичное производство – это штучный выпуск изделий разнообразной и непостоянной номенклатуры ограниченного потребления.

Большое разнообразие выпускаемых изделий в небольших количествах. Нерегулярная повторяемость выпуска изделий. Устойчивость номенклатуры: крайне неустойчива. Масштаб выпуска одинаковых изделий: отдельными экземплярами или очень малыми партиями (от 2 до10). Например, ювелирное производство.

1. Серийное производство предусматривает одновременное изготовление сериями широкой номенклатуры однородной продукции, выпуск которой повторяется в течение продолжительного времени. Устойчивость номенклатуры: относительно устойчива в течении более или менее короткого периода времени. Относительно небольшое разнообразие типов изделий, выпускаемых в значительных количествах. Одновременный выпуск нескольких видов или чередование их выпуска через определенный период времени. Масштаб выпуска одинаковых изделий: периодически повторяющиеся серии одного наименования (от нескл. 10 до 100 шт.). Чередующиеся серии более совершенных машин одного наименования. Например, фабрика пальто.
2. Массовое производство характеризуется непрерывно и относительно длительным периодом изготовления ограниченной номенклатуры одноразовой продукции в большом количестве. Устойчивость номенклатуры: устойчива в течение длительного периода времени. Постоянно выпускаются изделия одного наименования. Одновременно выпускаются несколько модификаций изделий данного наименования, незначительно отличающихся др. от друга. Масштаб выпуска одинаковых изделий: выпуск составляет от 1000 до 1млн. шт. Например, машиностроение.

**Билет №8.**

**Сущность концентрации производства и оптимальные размеры предприятия.**

Концентрация – это процесс сосредоточения производства на крупных предприятий в оптимальных размерах.

Сущность концентрации производства выражена в 2х видах:

1. Абсолютная концентрация – увеличение размеров промышленных предприятий.
2. Относительная концентрация характеризует удельный вес продукции крупных предприятий в общем объеме производства отраслей и промышленности в целом.

Процесс концентрации производства в промышленности развивается по следующим направлениям:

* + концентрация производства конструктивно и технологически однородной продукции на специализированных предприятиях. Эффективность конц. производства достигается за счет снижения величины постоянных затрат на ед. продукции;
  + комбинирование технологически разнородных производств в рамках одного предприятия. Эффективность концентрации обеспечивается за счет сокращения производственного цикла и значительного снижения величины транспортных издержек и комплексного использования сырья;
  + концентрация производства путем соединения научных и производственных структур в рамках одной компании. Эффективность обеспечивается за счет значительного сокращения длительности инновационного цикла;
  + конц. путем создания национальных транснациональных корпораций. Эффективность обеспечивается за счет существования единой организационной и информационной системы, что позволяет развивать основные формы организации производства с максимальным эффектом.

Необходимо различать 2 понятия размер производства и размер предприятия.

Размер объема производства всегда выражается количеством продукции, чем больше продукции в натуральном выражении производит предприятие, тем больше размер производства.

Размер предприятия – это количество сосредоточенного на предприятии живого и овеществленного труда, которое необходимо для производственного использования его на данном предприятии при прогрессивной технике, организации производства и труда. Чем больше количество материально-трудовых ресурсов сосредоточено на предприятии, тем оно крупнее.

Уровень НТП той или иной отрасли промышленности определяет минимально допустимый размер производственной мощности предприятия, ниже которого создавать предприятия нецелесообразно.

Оптимальным считается такой размер промышленного предприятия, при котором достигается наилучшее значение по критериальному показателю.

В качестве критерия могут выступать минимум производственных затрат, максимум прибыли, определенный уровень рентабельности, максимальный социальный и экологический эффект.

Для каждого производства существует только один минимально допустимый размер производства. Оптимальных же размеров предприятий данного вида производства может быть несколько, в зависимости от конкретной рыночной ситуации, специализации и меж производственных связей, условий транспортировки и т. д.

Минимально допустимый размер производственной мощности предприятия должен обеспечивать:

* применение прогрессивной техники и передовой технологии;
* использование новых методов организации труда и производства;
* достаточный уровень загрузки оборудования;
* необходимый уровень производительности труда и себестоимости продукции;
* быстрая окупаемость инвестиций.

С увеличением производственной мощности на базе данной технике и технологий улучшаются основные технико-экономические показатели. Однако, это улучшение происходит до определенной степени, после которой показатели неизменными или ухудшаются. Это происходит под воздействием прямых и производственных факторов. Поэтому увеличение мощности предприятия целесообразно до тех пор, пока это позволяет переходить к более прогрессивной и высокопроизводительной технике и более совершенном методом организации производства. Одним из важных факторов, влияющих на размер предприятия является организационно-технический уровень производства. Под ним понимается уровень организации труда и производства техники и технологий, характеризующий данное или проектировочное предприятие в фиксируемый период времени.

**№ 9 Специализация (спец-я) производства (пр-ва).**

В промышл-ти существуют 2 вида п\п: универсальные (ун-ые) и специализированные (специал-е).

Ун-е п\п характер-ся тем, что на каждом рабочем месте изготавливаются детали и сборочные единицы не повторяющиеся. Существование ун-х п\п явл-ся объективной экономической необходимостью. Возникновение ун-х п\п связано: когда малы масштабы п\п и масштабы потребности в той или иной продукции (пр-ции) и низок уровень общественного разделения труда в пр-ве. Сохранение ун-го пр-ва нередко вызвано необоснованным параллелизмом в изготовлении одинаковой пр-ции в малых объемах на многих п\п-ях, низким уровнем стандартизации, унификации деталей, узлов, технолог-го процесса.

С ростом производств-го и личного потребления того или иного вида пр-ции и достижением размеров пр-ва, обеспечивающих возможность перехода на крупносерийные и массовые пр-ва, ун-ые п\п перестают быть необходимыми (торговые п\п, заводы).

Спец-я пр-ва развивается в том случае, если появл-ся объективная необходимость, и становится экономически целесообразно применять высокоэффективную технику, прогрессивную технологию и организацию пр-ва.

Спец-я характериз-ся концентрацией пр-ва пр-ции, обладающей высокой степенью производственной общности в значительных объемах пр-ва.

Спец-ей пр-ва можно считать прцесс концентрации в миним-но допустимых или оптимальных размерах пр-ва пр-ции, обладающей высокой степенью общности.

Специал-ое пр-во - приспособленное к выпуску сходной в технологическом отношении пр-ции и достигшей мощности, превышающ. миним-но допустимую.

Эффективность спец-ии пр-ва формируется засчет след-х элементов:

1 более высокой производительности труда (снижение трудоемкости) т.е. засчет расчленения производств-го процесса на ряд отдельных операций.

2 более полного использ-я имеющегося оборудования, т.к. изготовление технологически однородной пр-ции не требует частой и длинной переналадки оборудования.

3 упрощения струк-ры специализ-го п\п с одновременным уменьшением управленчекого персонала. Чем уже номенклатура выпускаемой пр-ции, тем меньше струк-х подразделений, входящих в состав п\п.

4 повышения технич-го уровня. На п\п-ях массового пр-ва удельный вес автоматов и полуавтоматов примерно в 3 раза больше, чем на ун-х п\п-ях.

**Форма специализации:**

1 предметная – выражается в сосредоточении пр-ва отдельных видов конечной пр-ции на специал-х п\п-ях или в их струк-х подраздел-ях. (выпуск самолетов, станков и т.д.)

2 подетальная – при к-ой п\п и их подраздел-я специализируются на изготовлении частей или деталей готовых изделий.

3 технологич-ая (стадийная) – при к-ой п\п осуществляет лишь определенные фазы технологич-го процесса.

4 функциональная или специализация вспомогательных производств, при к-ой п\п или их подраздел-я специализированы на реализации определенных функций: ремнтные п\п, выпускающие тару и упаковку, автотранспортные цеха.

Основным показателем уровня спец-ии п\п явл-ся удельный вес пр-ции, соответ-ий основному профилю специал-ии п\п в общем объеме выпускаемой пр-ции.

Производственный профиль- приспособленность п\п к устойчивому пр-ву определенной номенклатуры изделий.

При колебаниях спроса на пр-ию , выпускаемую узкоспециализ-ми п\п-ми их устойчивость оказывается ниже, чем у неспециализ-го. Стремление производителей снизить риск убытков от колебания спроса и снижения цен, привело к возникновению тенденции диверсификации пр-ва.

**№10 кооперирование (кооп-е) производства (пр-ва).**

Кооп-е в промышл-ти заключается в установлении м\у специализированными, самостоят-ми по отношению друг к другу п\п-ми , отраслями, длительных прямых производственных связей по совместному изготовлению продукции (пр-ции). Следует различать связи, основанные на производственном кооп-ии и связи, основанные на материально-техническом снабжении п\п.

Объкты кооп-я изготавливаются для определенного кол-ва потребителей или для сравнительно небольшого их числа.

Объекты материально-технического снабжения не имеют узкой определенной направленности, предназначены для широкого круга потребителей.

В соотв-ии с формами специализации выделяют 3 формы промышл-го кооп-я:

1 предметное (агрегатное) кооп-е, заключается в том что ряд п\п поставляют головному п\п различные комплектующие изделия.

2 подетальное кооп-е: ряд спец. п\п поставляет головному п\п детали для пр-ва конечной пр-ции.

3 технологическое (стадийное) – поставка спец-ми п\п-ми головному п\п полуфабрикатов или выполнение отдельных технологических операций.

Основным показателем уровня кооп-я явл-ся удельный вес стоимости полуфабрикатов, заготовок и т.д., получаемых от других п\п в порядке кооп-я в общей стоимости пр-ции п\п.

С точки зр. отраслевой принадлежности и территориального расположения п\п, участвующих в процессе кооп-я, различают след. виды связей по кооп-ию:

Внутрирегиональные; межрегиональные – кооп-ые п\п находятся в разных регионах; внутриотраслевые – кооп-ые п\п принадлежат одной отрасли; межотраслевые – принадлежат разным отраслям.

**№11 организационная (орг-ая) структура (стр-ра) предприятия (п\п).**

Структура – совокупность составляющих систему элементов и устойчивых связей м\у ними.

Совокупность, возникающая в процессе управления взаимосвязи и взаимоотношений м\у подразделениями п\п включая взаимоотнош-я, права и ответственность работников за выполнение конкретных видов деятельности в процессе управления представляет собой организационную стр-ру п\п.

Главная функция орг-ой стр-ры – это обеспечение контроля и координация деят-ти подразделений п\п. Орг-ая стр-ра отражает уровень полномочий, делегированных различным функциональным и линейным подразделениям п\п.

Основой для проектирования орг. стр-ры выступают распределенные и взаимосвязанные функции управления:

1 организация, т.е. создание и совершенствование объекта (сист-ы). под орг-ией можно понимать соединение взаимосвязанных действий в логическую последовательность так, чтобы достигнуть намеченного результата с наименьшими затратами.

2 нормирование, т.е. процесс разработки научно-обоснованных величин, устанавливающих количественную и качественную меру различных элем-ов, используемых в процессе пр-ва и управл-ия.

3 планирование – составление программы конкретных действий по достижению намеченных целей и доведение ее до производственных подразделений и конкретных исполнителей.

4 координация – обеспеч-е согласованной и слаженной работы производств-ых и функцион-ых подразделений п\п.

5 контроль – выявление, обобщение, анализ и оценка результ-ов производственно-хоз-ой деят-ти п\п, выявление отклонения от плановых показателей и доведение информации до руководителей подразделений и функцион-х служб с целью своевременной подготовки управленческих решений.

6 регулирование – принятие оперативных мер по устранению выявл-ых отклонений от плана.

Орг-ая стр-ра характериз-ся определенным составом и соподчиненностью производств-х подраздел-й и звеньев управления, выполняющих определенные функции.

В орг-ой стр-ре каждый ее элемент имеет определ-ое место и соответсвующие связи, посредством к-ых в процессе управления возникает взаиомдействие элементов.

Связи элем-ов: межфункциональный (м\у подраздел-ми одного и того же уровня управл-ия), линейный (возникает м\у подраздел-ми и руководит-ми разных уровней управления), функциональный(взаимодей-ие м\у подраздел-ем и руководит-ми, связанными ведением определ-ой деят-ти на разных уровнях управления, при отсутствии администртив-го подчинения).

**Типы структур управления.**

**1 линейная** – наиб. простая орг. стр-ра

**Основные принципы:**

1Все ф-ции управления сосредоточены у рук-ля п\п.

2 прямое подчинение персонала рук-лю, с диапазоном контроля 5-10 чел.

3иерархия и единоначалие

4 универсализм линейного рук-ля

Стр-ра проста и экономична, обеспечивает ответственность, дает возможность соблюдения баланса власти.

Недостаток

Ни один рук-ль не может быть универсальным специалистом и охватывать все стороны деят-ти п\п.

Ориетирована на реализацию текущих задач, характерно отсутствие гибкости, склонность к бюрократизму и возм-ть искажения инфо-ции при передаче с одного уровня управления на другой.

**2 Функциональная стр-ра**. При к-ой функц-е рук-ли специализируются в определенной области деят-ти и отвечают за реализацию соответсвующих функций, дают распоряжения производ-ым подраздел-ям по вопросам, находящимся в их компетенции.

Преимущества: прямое воздействие специалистов на пр-во; высокий уровень специализации управления, глубокая разработкаи обоснование принимаемых решений.

Недостаток: сложность и неэкономичность.

**3 линейно-штабная** – при рук-ях создаются штабы, т.е. управленческие подразделения из специалистов, выполн-их определенные функции и несущих прямой ответственности за принятие решений и результаты пр-ва.

Она позволяет более квалифицированно решать проблемы упраления, но порождает опасность подмены линейных рук-ей в принятии решений.

**4** диверсификация пр-ва и специализ-ия пр-ва привели к появлению комбинированных структур, наиб. распростран-ая – **линейно-функциональная** – сочетает основные достоинства как линейной, так и функцион-ой стр-ры управления. Обеспечивает развитие специализации управленческой деятельности, сохраняя в то же время авторитет линейных рук-ей за результаты пр-ва.

Преимущества: реализуется в условиях стабильной технологии массового и крупно-серийного пр-ва.

Недостатки: медленное движение инфо-ии => медленное принятие реш-ий; конфликт линейных и функцион-ых рук-ей , влияющ. на скорость и качество принимаемых реш-ий; узкая специал-ия рук-ей среднего звена; стремление рук-ей снизить риск и не брать на себя ответственность при принятии упраленч-их реш-ий.

**5** В усл-ях диверсифицированного пр-ва, когда п\п реализует разработку и выпуск нескольких разных видов пр-ции или реализует несколько инвестиционных или инновационных проектов, может быть применена **матричная орг. стр-ра.** Здесь общие указания даются лин-ми рук-ми, а особые – рук-ми проекта. Рук-ль проекта принимает реш-ия и наделен спец-ми полномочиями , объединяет и интерпретирует инфо-ию, поступающую от функц-ых подраздел-ий, контролирует ход реализации проекта. С ним согласовывается распоряжения лин-ых рук-ей, касающиеся работ по данному проекту.

Преим-ва: гибкость, динамизм; гарантия сохранения и расширения технологич-го капитала и инновационной активности; личная заинтересованность рук-ля проекта в его успехе, обусловлен. стремлением к профессион-му росту , стимулирует сплоченность коллектива.

Недостатки:отступление от принципа одномерности . каждый подчиненный имеет не одного, а нескольких рук-ей, распоряжения к-ых могут быть противоречивыми.

**6 дивизиональная орг. стр-ра**. Особенно явно проявл-ся на крупных п\п, с широкой номенклатурой тов-в и услуг, быстро меняющейся техникой и технологией, реагирующей на изменения потребности и спроса общ-ва на новейшие потребительские тов-ы.

На крупных п\п подчиненные им подраздел-я начинают специализироваться на пр-ве какого-л одного вида продукта или увеличивают ассортимент и реализацию всей пр-ции

Преимущ-ва: получили самостоятельность и права распоряжаться принадлежащими им средствами исходя из меняющейся внешней среды и внутренних возможностей; возросла местная инициатива, к-ая реализ-ся теми, кто выступает с ней полностью отвечая за рез-тат; появилась возмож-сть быстрее и результативнее отвечать на изменение обстановки, учитывать потребности.

Недостатки: усложнился контроль за действиями новых стр-р; негативные рез-ты могут проявиться поздно, когда будет невозможно выправлять положение сверху; расширение горизонтальных связей влечет ослабление вертикальных.

**Формирование и трансформация орг. стр-р.**

2 тенденции трансформации (тран-ии) орг. стр-р.:

1 ориентация на матричную стр-ру – предполагают ее развитие в групповую с выделением п\п-ий или проектов в самостоятельные центры финансовой ответств-ти (холдинг.)

2 ориентир-ся на мелкие п\п , пытаясь имитировать их простоту и гибкость путем разделения крупных фирм на отдельные творческие группы, характеризующиеся предпринимат-им подходом, оперативным принятием решений и короткими информационными связями.

Решающее влияние оказывает тип пр-ва. 3 типа пр-ва: единичное – штучный выпуск изд-ий разнообразной и непостоянной номенклатуры огранич-го потребл-я; серийное- одноврем-ое изготовление сериями широкой номенклатуры однородной пр-ции в течение продолжит-го времени (мелкосерийное среднесер-ое, крупносер-ое); массовое – непрерывный и относит-но длительный период изготовления ограниченной номенклатуры однородной пр-ции в больших кол-вах.

Орг. стр-ра должна быть построена так , чтобы она обеспечивала высокую эффективность одновременного функционирования отделбных частей сист-ы.

Условия разраб-ки орг. стр-ры:

1 организация п\п должна стремиться к оптимальной координации и контролю всех вводимых ресурсов.

2 орг. стр-ра служит для классификации издержек и определения расходов по каждому подразделению.

Этапы разработки орг. стр-ры:

1 установление целей и задач д-ти.

2 определение функций, осуществляемых для достижения поставленных целей

3 группировка и\или взаимосвязка ф-ций.

4 выявление стр-ых подразделений, к-ые отвечают за реализ-ю конкретных ф-ций.

5 анализ, планиров-ие и описание всех основных видов работ.

6 составление программы набора и обучение персонала для новых подразделений.

Новая орг. стр-ра должна отвечать след-им требованиям:

1 сокращение возможных точек конфликтов

2 быстрый эффективный обмен инфо-ей м\у подраздел-ми

3 регулирование распредел-ия полномочий в процессе принятия управленческих решений.

4 содействие управлению реализацией инвестиционных проектов.

**№12 понятие, классификация и стр-ра основных фондов (оф) п\п.**

оф – часть производительного капитала, овеществленная в зданиях, сооружениях, машинах, оборудованиях и др. средствах труда, многократно участвующих в пр-ве и переносящих свою стоимость на готовую пр-цию частями, т.е. постепенно .

Др. часть производит-го капитала, используемая за один производственный цикл и полностью переносящих свою стоимость на готов. пр-цию – оборотные средства.

Оф делятся на: производственные и непроизвод-ые.

Производ-ые: оф, непосредственно участвующие в производственном процессе или создающие усл-я для его осуществл-ия.

Основн. непроизводственные – объекты социальной сферы, осуществляющ. бытовое обслуживание персонала.

Оф могут классифиц-ся по отраслевой принадлежности его подраздел-я:

Промышленно-производственные- участвуют в процессе пр-ва, либо обеспечив. его функционирование

Непромышленные – здания, сооруж-я, подсобные хоз-ва.

В соотв-ии с назначением в процессе пр-ва:

Здания, соор-я, придаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструменты, производственный инвентарь, хоз-ый инвентарь.

Основные произв-ые фонды подраздел-ся на:активную (непосредственно участвуют в превращении предметов труда в готовую пр-цию: рабочие, машины, оборудов-ие, инструмент, приспособления, измерительные и регулирующие приборы и т. д.) и пассивную (создают необходимые усл-ия и способствуют превращ-ию предметов труда в готовую пр-ию: здания, соор-ия, придаточные устройства).

Соотнош-ие актив-й и пассив-й частей служит харак-кой возможностей п\п. чем выше доля акт-ой части, тем больше пр-ции(в натур. выражении) может быть произведено при одной и той же суммарной величине опф.

**13. Формы воспроз-ва ОФ.**

В прцессе произ-ва ОПФ подверг-ся мор-у и физ-у износу.

**Физ. износ**-это утрата ОФ своей потреб-ой стоим-ти. Физ. износ происх-т как при функц-ии, так и при бездействии и зависит от ряда факторов: интен-ти исп-ия, от факт-го времени исп-я, от квалиф-ции работающтх, конструк-ых особ-ей, кач-ва матер-ов.

Кроме физ. износа происходит **мор-й износ** , заключ-ся их стоим-ти под влиянием НТП.

**Мор. Износ 1-го рода** опред-ся повыш-ем уровня прозв-ти труда в отраслях, произ-их элементы ОФ, за счет чего произ-во ранее выпускав-ся машин осуществ-ся с меньшими затратами, и они станов-ся дешевле.

**Мор. Износ 2-го рода** связан с появлением новой, более высокопроизв-ей техники, произв-ой с теми же изд-ми и что приводит к снижениюотнос-ой полез-ти устаревшихОФ.

Физ. износ опред-ся на оснавании сроков службы ОФ

ФОРМУЛА



-факт-й срок службы данного обор-ия



-нормат-й срок службы данного обор-ия



Мор. износ 1-го рода опред-ся на основе соотнош-ия баланс-ой и восст-ой стоим-тей



-восст-ая стоим-ть



-бал-ая стоим-ть



Мор. износ 2-го рода опред-ся на основе срав-ия осн-го параметра обор-я. чаще всего произ-ти данного обор-ия.



-произв-ть действ-его обор-ия



-произ-во нового обор-ия



**Формы простого воспроизводства** - ремонт (текущий, средний, капитальный и восстановительный), модернизация оборудования (совершенствование его с целью предотвращения технико-экономического старения и повышения технико-эксплуатационных параметров до уровня современных требований производства) и замена физически изношенных и технически устаревших средств труда.

**Формы расширенного воспроизводства основных фондов**:   
- техническое перевооружение (на качественно новом уровне) действующего предприятия;   
-реконстр-я и расширение;   
- новое строительство

**14. Амортизация: значение, методы начисления**

**Амортизация-**это возмещение в денежной форме величины износа основных средств, то есть способ перенесение стоимости О. Ф. на себестоимость выпускаемой продукции.

**Амортизационные отч-ия-** отчисления, предназначенные для возмещения изношенной части О. Ф.

**Норма ам-ции**-соотношение суммы годовых ам. отч-ий к балансовой стоим-ти О. Ф.



ПС-первон-ая стом-ть

**Способы вычисления ам-и:**

**1. Линейный(равномерный способ)**. При нем предприятии начисляют ам-ю равномерно по годам эксплуатации.



Вместо Тн может использоваться срок полез-го исп-ия объекта, обору-я, О.Ф.

Срок пол-го исп-я О,Ф,-период, в течении кот-о исп-ие данных О. Ф. должно приносить доход или служить для выпол-я целей орг-ции. В случае отсутствия срока пол-го исп-я в техн-х усл-ях он опр-ся исходя из:

- ожидаемого срока исп-я объекта в соот-ии с ожидаемой производ-ю или мощностью;

- от ожидаемого физ. Износа в завис-ти от режима экспл-и, ест. усл-ий,а также системы планов предупр-ых ремонтов;

- исходя из нормативно-правового и др. огран-ий исп-ия О. Ф.

**2. Способ списания стоим-ти пропорц-но выпущенной прод-и.** Начис-е АО произ-ся, исходя из натур-го показ-ля объема прод-ии в отчетном периоде и соотн-ии первонач-й стоим-ти и предполаг-го объема прод-ции за весь период полез-го исп-ия данного продукта.



Qn-первон-но предполаг-й V прд-ции за весь преод полез-го исп-ия.

Qi- V прод-ции в данном периоде.

**3. Способ уменьшенного остатка.**



-сумма АО в пред. году.



-остат-я стоим-ть на начало i-го периода.



**4. Начисление ам-ции, исходя из способа списания стоим-ти по сумме числа лет срока пол-го исп-я.**



-число лет, остающ-ся до конца срока службы.



-сумма чисел лет срока службы(1+2+3).



**5. Способ неравном-ой ам-ции.**

1 год: 50%

2 год: 30%

3 год: 10%

4 год: 7 %

5 год: 3 %.

**15. Показатели исп-ия ОФ**

Наиболее общим показ-ем об исп-ии ОФ явл-ся фондоотдача.



Q-объем произв-ой прод-ции в стоимост-м выражени;

- стоим-ть ОФ за период.



ФО рассчит-ся для активной и пассивной частей ОФ.

Обратным показ-ем ФО явл-ся фондоемкость, показывающая потребность в ОФ на единицу произв-ой прод-ции



Для оценки исп-ия активной части ОПФ(обор-ия) применяются **покзатели интнсивного и экстенс-го исп-ия**, и интегральный показ-ль.



-время факт. Работы обор-ия



-max-но возможное время работы обор-ия.



-факт. произв-ть



-паспортная мощность для данного вида обор-ия



**16. Пути повышения исп-ия ОФ**

Успешное функц-ие ОФ зависит от того, насколько полно реализуются экстенсивные и интенсивные факторы улучшения их исп-ия. Экстенсивное улучшение исп-ия ОФ предпол-ет, что, одной стороны, будет увеличено время работы дейст-его обор-ия в календарный период, а с другой — повышен удельный вес дейст-его обор-ия в составе всего обору-ия, имеющегося на предп-ии.

Важне-ми напр-ями увеличения времени работы обор-ия явл-ся:

- сокр-ие и ликвидация внутрисменных простоев обор-ия путем повышения кач-ва ремонтного обслуж-ия обор-ия, своевременного обеспечения осн-го произ-ва рабочей силой, сырьем, топливом, полуфабрикатами;

- сокр-ие целодневных простоев обор-ия, повышение коэфф-та сменности его работы.

Важным путем повышения эфф-ти исп-ия ОФ явл-я уменьшение кол-ва излишнего обор-ия и быстрое вовлечение в прои-во не установленного обор-ия. Омертвление большого колич-а средств труда снижает возм-ти прироста произ-а, ведет к прямым потерям овеществленного труда вследствие их физ. износа, ибо после длительного хранения обор-ие часто приходит в негодность. Другое же обор-ие хорошем физ. состоянии оказывается морально устаревшим и списывается физически изношенным.

Интенсивное улучшение исп-ия ОФ предполагает повышение степени загрузки обор-ия в единицу времени. Повышение интенсивной загрузки обор-ия может быть достигнуто при модернизации действующих машин механизмов, установлении оптимального режима их работы. Работа при оптимальном режиме техн-ого процесса обеспечивает увел-ие выпуска прод-ии без изменения состава основных фондов, без роста численности работающих и при снижении расхода материальных ресурсов на единицу продукции.

Интенсивность исп-ия ОФ повышается также путем технического соверш-ия орудий труда и соверш-ия технологии произ-ва, ликвидации «узких мест» в произв-ном процессе; сокр-ия сроков достижения проектной произв-ти техники, соверш-ана научной орган-ии труда, произв-ва и управления, исп-ия скоростных методов работы, повышения квалификации и профессионального мастерства рабочих.

Существенным направ-ем повышения эффективного исп-ия ОФ является соверш-ие их структуры. Поскольку увеличение выпуска продукции достигается только в ведущих цехах, те важно повышать их долю в общей стоимости ОФ. Увеличение ОФ вспом-ого произв-ва ведет к росту фондоемкости прод-ии, так как непосредст­венного увеличения выпуска продукции при этом не происхо­дит. Но без пропорционального развития вспомогательного производства основные цехи не могут функционировать с пол­ной отдачей. Поэтому поиск оптимальной производственной структуры ОФ на предприятии — важнейшее на­правление улучшения их использования.

**17. Сущность Оборотных средств п/п и их классификация.**

**Оборотные средства (капитал,активы) —** это совокупность денежных средств, авансируемая для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обес­печивающих непрерывный кругооборот денежных средств, и воз­вращающаяся в исходную форму после завершения каждого обо­рота.

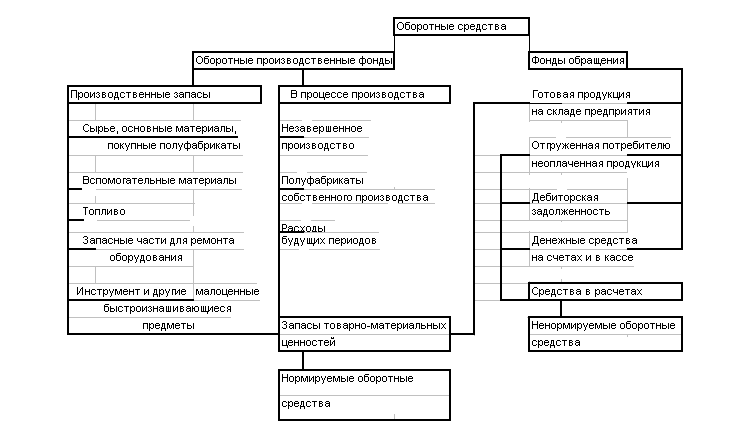
**Оборотные производственные фонды —** та часть средств произ­водства, которая целиком потребляется в каждом производствен­ном цикле, полностью переносит свою стоимость на готовый про­дукт и возобновляется после каждого цикла как в натуральной форме, так и по стоимости. **В стоимость оборотных производственных фондов входит стоимость как предметов труда (сырье, основные ма­териалы, топливо, вспомогательные материалы, тара, запасные час­ти), так и некоторых средств труда (малоценные и быстроизнашива­ющиеся предметы со сроком службы не более года или стоимостью не более 100-кратного установленного законодательством РФ минималь­ного размера месячной оплаты труда).**

**Кроме того, в оборотные фонды включается незавершенное произ­водство, полуфабрикаты собственного изготовления и расходы буду­щих периодов. Незавершенное производство и полуфабрикаты соб­ственного изготовления—** предметы труда, вступившие в производ­ственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты соб­ственного изготовления, не законченные полностью производством в одних цехах и подлежащие дальнейшей переработке в других це­хах того же предприятия.

**Расходы будущих периодов** — невещественные элементы обо­ротных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде, но относятся на продукцию будущего периода.

**Фонды обращения** — средства предприятий, функционирующие в сфере обращения и вложенные в запасы готовой продукции, от­груженные, но неоплаченные товары, а также средства в расчетах и денежные средства в кассе и на счетах предприятия.

**18.** **Состав оборотных средств**



Оборотные фонды расходуются на производство продукции и переносят на нее свою стоимость. Оборотные средства не потреб­ляются в производстве (как и в обращении), а авансируются в де­нежной форме и после реализации продукции возвращаются к ис­ходному пункту авансирования в этой же форме, чтобы повторить кругооборот.

Стоимость оборотных фондов овеществлена в известного рода материальных ценностях и неразрывна с ними связана. Оборотные средства представляют собой стоимость в денежной форме, т.е. в форме всеобщего эквивалента этих ценностей. Оборотные средства предприятия образуют денежный фонд, предназначенный для со­здания запасов материальных ценностей, а оборотные фонды со­ставляют часть этих запасов.

**19. Нормирование оборотных средств**

Н.об.ср. обеспечивает непрерывность произ-ва и способствует эффективному использованию ресурсов п/п. Величина н.об.ср. должна удовлетворять реальной потребности произ-ва. При занижении нормативов, п/п не сможет обеспечить произ-во необходимыми запасами, своевременно расплатиться с поставщиками, рабочими и т.д. При завышении норматива, образуется значительное сверх необходимого запаса , происходит “замораживание” средств, что приводит к потерям. Кроме того завышенный норматив способствует к сокращению уровня рентабельности и увеличению размеров выплаты налога на имущество п/п.

Н.об.ср. разрабатываются на п/п, утверждаются на 1 год и корректируются ежегодно с учётом изменения технологий организаций произ-ва, сокращение нормы расхода мат. Ресурсов, трудовых затрат, длительности произ-ого цикла, применение прогрессивных и более дешёвых мат-ов, ускорение отгрузки и реализации продукции.

Главная задача н.об.ср. состоит в разработке обоснованных, технологических нормативов и норм, т.е. сколько нужно оборотных средств в денежном выражении для ритмичного, бесперебойного протекания произ-ого процесса, реализации продукции и для осуществления всех видов расчётов в установленные сроки.

Норматив - денежное выражение потребности.

Норма – потребность оборотных средств в сутках.

Норматив произ-ых запасов состоит из:

- текущего - страхового - технологического - транспортного запасов

Текущий запас используется для обеспечения потребности произ-ва, мат. ценностей м/у двумя очередными поставками: **ТЗ = P\*I** **P**-среднесуточный расход мат. ресурсов. **I** – интервал поставок.

ТЗ достигает своей мах величины в момент поставки, по мере использования он уменьшается и в идеале след. поставки полностью расходуется. При несвоевременном поступлении мат-ла, т.е. фактический интервал поставки превышает плановый, произ-ый процесс может остановиться. Во избежении этого создаётся страховой запас**: СЗ = Р(Iф – Iпл)\*0,5 СЗ= 0,5\*ТЗ**

В случаях когда п/п находится в дали от транспортных путей, либо используют нестандартные, уникальные материалы, норма СЗ может быть увеличена до 100%. При поставки по прямым договорам, СЗ может быть сокращён до 30%.

В случае, если нарушение поставок связано с трансп-ой организацией создаётся транспортный запас: **ТрЗ = СЗ**

Технологический запас создаётся в тех случаях, когда поступающие мат. ценности не удовлетворяют требованиям тех. процесса и до запуска в произ-ве проходит соответственную обработку: **ТрЗ = 0,5\*ТЗ ТехЗ = (ТЗ+СЗ+ТрЗ)\*Ктех**

**Рпост = ТЗ+СЗ+ТрЗ+ТехЗ –** объём поставок

**Цпост = Цодного мат\*Рпост**

Н.об.ср. в незавершенном производстве отражает стоимость продукции, находящихся на разных стадиях произ-ого процесса: **Нн.п. = Зс\*Д\*Кн.з.**

**Зс –** среднесуточные мат. запасы, **Д** **-** длительность произ-го цикла в календ. дне, **Кн.з. –** коэф-нт нарастания затрат: **Кн.з = (С/Сн.п.)/(С/Сплан) С/С –** себестоимость.

Если затраты нарастают равномерно, то коэф-т нарастания затрат можно представить: **Кн.з. = (Зп+0,5\*Зо)/З , Зп** – первоначальные затраты , **Зо** – прочие затраты, **З** – сумма всех затрат.

При определении норматива оборотных средств в готовой продукции, учитывается время на подборку, упаковку, накопление продукции до транзитных норм, доставку. Необходимые оборотные ср-ва для поддержания запасов готовой продукции рассчитывается так: **Нт.п. = С/Спл.сут.\*Iскл**

**С/Спл.сут.** – плановая себестоимость среднесут. выпуска продукции

**Iскл** – это время от начала поступления продукции на склад до отправления со станции, с учётом времени на оформления транспортных и расчетных документов.

Н.об.ср. на расходы будущих периодов:

**Нб.п. = Он. + Зб.пл. - Зс.пл. Он.** – остаток расходов на начало планируемого периода, **Зб.пл**. – расходы будущих периодов, к-ые произведены в плановом периоде, **Зс.пл.** – часть расходов. к-ые списываются на с/с плановых периодов.

Исходя из эк-ки обоснованного н.об.ср-в можно организовать оборотные средства так, чтобы в процессе использования каждый вложенный рубль обеспечивал мах отдачу.

**20. Показатели использования оборотных средств.**

Степень эффективности использования оборотных средств пред­приятия может характеризоваться следующими основными пока­зателями: скорость оборота или коэффициент оборачиваемости; время или длительность одного оборота; коэффициент закрепле­ния одного оборота оборотных средств.

Важнейшим фактором эффективного использования оборотных средств является характеризующий оборачиваемость оборотных средств **коэффициент оборачиваемости — количество оборотов оборотных средств в течение определенного периода: Коб = Вр/Об Вр –** выручка за реализованную продукцию за период, **Об –** среднее кол-во оборотов за период**.** В процессе анализа эффективности использования оборотных средств широко используется **показатель времени оборота,** т.е. **дли­тельности одного оборота, измеряемой в днях: Тоб = (Д\*Об)/Вр Д -** кол-во дней в периоде.

**Об = (1/2\*Об1+Об2+…+1/2Обn)/(n-1)**

**Тоб = Д/Коб**

**Коб** показывает кол-во оборотов за данный промежуток времени и харак-ет кол-во реальной продукции получаемой с каждого рубля оборотных средств. Важным показателем эффек-ого использования оборотных средств явл-ся коэф-нт загрузки средств в обороте, к-ый харак-ет сумму оборотных ср-в авансируемых на 1руб. выручки от реализованной продукции:

**Кз = Об/Вр**  **Кз = 1/Коб**

Фактическая оборачиваемость устанавливается по всем оборотным ср-ам и отдельно по нормированным об. ср-ам.

**21. Абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.**

Ускорение оборачиваемости об-ых ср-в имеет большое значение, т.к. при неизменной стоимости объёма продукции можно высвободить часть оборотных ср-в. Чем выше оборачиваемость, тем больше за тот же промежуток времени будет выпущено и продано продукции при неизменном кол-ве оборотных ср-в. Высвобождение об. ср-в бывает абсолютным и относительным. Абсолютное высвобождение возникает когда фактическая потребность меньше плановой, в этом случае сопоставляется фактическая сумма средних остатков об.ср-в за предшествующий период с плановой потребностью за данный период:

Абс.высв = Об.пл – Об.ср

Относительное характеризуется уменьшением фактической стоимости об.ср-в в данном периоде по сравнению с достигнутой оборачиваемостью за плановый период или фактической оборач-тью за прошлые годы: ΔОб.относ. = Об.пл. – Об.расч.

Об.расч. = РПс.пл./Коб.факт

Об.р = РПс.пл.\*Кз.факт

Об.р. +РПс.пл.\*(Тоб.факт/Д)

РПс.пл. – плановая с/с объёма реализ. продукции.

В общем виде высвобождение об. ср-в можно определить след. образом: ΔОб =РПс.пл.\*(Он - Ост)

Он, Ост – новая/старая скорость оборач-ти.

Коэф-нт использования материала:

Кисп.мат = Чвес изд./Вр.м.

Вр.м. – валовый расход материала, Чвес изд. – чистый вес изделия.

**22. Структура кадров на п/п. Показатели, характеризующие состояние кадров на п/п.**

Трудовые ресурсы, призванные соединять матер-ые и финансовые факторы произв-ва представлены на п/п его персоналом.

Персонал п/п(кадр)- представлен рабочими различных профессий, квалификацией граждан, занятых на п/п, как совокупность физических лиц, связанных с п/п договором найма как с юр. лицом.

Управление персоналом п/п взаимосвязано со стратегией развития п\п и должно быть ориентировано на эффект-ую реализацию этой стратегии.

Структурная характеристика персонала определяется составом и соотношением различных категорий и групп работников. Работники предприятия непосредственно связаны с процессом производства продукции, т.е. занятые произв-ой деятельностью составляют пром-производственный персонал(**ППП**).

В ППП включаются:

-работники осн-ых, вспомогательных и обслуживающих цехов;

-работники научно-исслед, проектно-конструкторские подразделений, находятся на балансе п\п;

-администрация п\п со всеми функциональными отделами и службами.

Рабочие непосредственно участвуют в процессе произв-ва продукции, управляют машинами, механизмами, установкой, наблюдают за работой автоматич оборудования, осуществляют ремонт, выполняют нагрузо-разгрузочные работы и т.д.

Рабочие делятся на 2 группы:

1)основные(рабочие, непосредственно связанные в изготовлении продукции)

2)вспомогательные(рабочие, к-рые обслуживают произв-ные процессы, выполняемые основными рабочими- ремонтники, сварщики)

**Служащие**

В группе служащих выделяют следующие категории:

-руководители

-специалисты

-служащие

К руководителям относятся рабочие, занимающие должности руководителей п\п и их структурных подразделений, а также их заместители(директор, главный инженер, глав. бух., зам.директора)

Специалисты состоят из рабочих, занятых в выполнении инженерно-технической, экон-ой, юрид-ой и др. функций.

Служащие осуществляют подготовку и оформление документации, учет и контроль, заняты хоз. обслуживанием и делопроизводством(секретари, агенты).

Разнообразие функций, выполняемых осн., вспомогательными, служащими и т.д. требует планирования потребностей в них по каждой профессии, и в рамках каждой профессии по специальности и др. квалификации.

Профессия- особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков.

Специальность- вид деятельности в пределах профессии, имеющий спец. Особенности и требующий доп. спец. знаний и навыков.

------------------------------------------------

Количественная характеристика персонала п\п измеряется следующими показателями:

-списочная

-среднесписочная

-явочная численность работников

Списочный состав отражает движение численности работников, постоянных и временных

Для определения численности работников за опред-ый период рассчитывается показатель среднесписочная численность.

Под явочным составом понимают число работающих, к-ые в течение суток фактически являются на работу

Для оценки качества работы кадровых служб используется система показателей, характеризующих интенсивность оборота кадров:

1)коэф-т интенсивности оборота по приему отношения кол-ва принятых на работу в рассмотренном периоде и их среднегодовому составу

2)коэф-т интенсивности оборота по выбытию - отношения кол-ва выбывших рабочих в рассмотренном периоде и их среднегодовому составу

3)коэф-т текучести – отношение числа рабочих, выбывших по причинам, относимым к текучести, к среднесписочному кол-ву рабочих

**23. Основные положения оплаты труда на п\п. Формы оплаты труда и условия их применения**

Затраты п\п на рабочую силу – это сумма вознаграждений в ден. и натуральной форме за выполненную работу.

Доп. расходы связаны с обеспечением рабочего жильем, обучением, культурно-бытовым обследованием, отчислением во внебюджетные фонды, мед. и др. виды страхования.

В основу организации оплаты труда положены следующие принципы:

1)оплата труда в зависимости от кол-ва и кач-ва труда

2)опережающий рост произв-ти труда по сравнению с ростом з\п

3)дифференциация размеров з\п для различных категорий в зависимости от квалификации, условий работы, отраслевой принадлежности и др. параметров

4)рост з\п в соответствии с темпами инфляции

5)гарантированность оплаты труда

**Формы оплаты труда**

сдельная повременная

простая сдельная простая повр-ая

сдельно-премиальная повременно-

косвенно-сдельная премиальная

аккордная почасовая

сдельно-прогрессивная подденная

понедельная

помесячная

Сдельная форма оплаты труда бывает индивидуальная и коллективная подрядная

Условия применения сдельной оплаты труда:

1)наличие колич-ных показателей работы, непосредственно зависящих от конкретного работника

2)возможность полного учета объема выполняемых работ

3)возможность у рабочих конкретного участка увеличить выручку или объем выполняемых работ

4)возможность технического нормирования труда

Сдельную оплату не рекомендуют применять, ели ее применение ведет к:

-ухудшению кач-ва продукции

-нарушению технологических режимов

-ухудшению обслуживания оборудования

-нарушению техники безопасности

-перерасходу сырья и материалов

Условия применения повременной оплаты труда:

1)отсутствие возможности увеличения выпуска продукции

2)если производственный процесс строго регламентирован

3)функции рабочего сводятся к наблюдению технологического процесса

4)функционирование конвейерных типов произв-ва со строго заданным циклом

5)если рост выпуска продукции может привести к браку или ухудшению ее качества

**24. Сдельная форма оплаты труда**

При простой сдельной системе труд оплачивается по расценкам за единицу произведенной продукции.

**Зр=Зч/Вч**

**Зр=Зч\*Тн**

**Зч** - часовая тарифная ставка, устанавливаемая в соответствии с разрядом выполняемой работы (руб/час)

**Вч** – часовая норма выработки данной продукции (шт./час)

**Тн** – норма времени на единицу продукции

**З/п(мес)=Зр\*Qмес**

При сдельно премиальной системе рабочий получает оплату труда по прямым сдельным расценкам и дополнительно получает премию, но для этого должны быть четко установлены показатели, за к-рые осуществляется премирование (показатели увеличения произв-ти труда, рост объма произв-ва, за уменьшение уровня брака).

При косвенно-сдельной системе размер зароботка рабочих ставится в прямую зависимость от результатов труда обслуживаемых или рабочих сдельщиков.

Косвенная сдельная оценка опред-ся след.образом:

**Зк=(Зч/Вч)\*р**, где

**Зч** – тарифная часовая ставка обслуживаемого рабочего (вспомогательного)

**Вч** – часовая норма выработки обслуживаемого рабочего

**р** – кол-во обслуж-щих рабочих

**З/п(общ)=Зк\*Фвып\*Y/100**

**Фвып** – кол-во часов, отработанных вспомогательным рабочим

**Y** – средневзвешенный % выполнения норм всеми обслуж. данного рабочего

З/п(общ)=Зк\*Вч

**Вч –** кол-во продукции, произведенной основным рабочим

При аккордной сдельной оплате труда расценка устанавливается на весь объем работы. Рабочие премируются за сокращение сроков выполнения работ.

При сдельной прогрессивной заработок рабочего опред-ся:

**З/п=Зтс+Зтс\*(Iн-Iбаз)/Iн\*q**

**Зтс –** сумма осн-го заработка рабочего, исчисленной по прямым сдельным расценкам

**Iн** – выполнение норм выработки рабочим в %

**Iбаз** – базовый уровень норм выработки, сверх к-рой премируется оплата по повышенным расценкам

**Q –** коэф-т, показывающий насколько увеличвается сдельная расценка за выработку продукции сверхустановленной нормы.

Суть подрядной формы оплаты труда – заключение договора, по которому одна сторона обязуется выполнить опред. работу (берет подряд), а другая сторона, т.е. заказчик, обязуется оплатить эту работу после ее окончания.

**25. Повременная форма оплаты труда.**

При повременной заработной плате работник получает денежное вознаграждение в зависимости от кол-ва отработанного времени.

Необходимо нормирование труда, к-рое осуществляется с помощью тарифных систем. Составными элементами тарифной системы являются:

1)тарифная ставка – абсолютный размер оплаты труда различных групп и категорий за единицу времени. Исходной является минимальная тарифная ставка 1 разряда. Тарифные ставки могут быть дневными и почасовыми

2)тарифные сетки служат для установления соотношения в оплате труда в зависимости от уровня квалификации. Тарифная сетка – совокупность тарифных разрядов и соответствующих им коэф-тов.

При простой повременной оплате труда зар. плата равна:

**З**п**=З**ч**\*t**

**З**ч – часовая рабочая ставка рабочего данного разряда

**T** – отработанное время

**З**п**=З**м**/t’\*t**

**З**м – месячная повременная з/п

**t’ –** кол-во часов, фактически отработанных рабочим

**t** – кол-во рабочих часов по графику

Для руководителей, специалистов и служащих используется система должностных окладов.

Должностной оклад – это абсолютный размер з/п, установленный в соответствии с занимаемой должностью.

**26. Бестарифная система оплаты труда.**

Это вид оплаты труда, при к-ром заработок работника или группы работников ставится в полную зависимость от конечных результатов работы всего коллектива, к к-рому принадлежит работник. Бестарифная модель оплаты труда соединяет в единое целое личные и коллективные материальные интересы. Индивидуальная з/п каждого i-го работника в этом случае представляет собой его долю в заработанном всем коллективом фонде оплаты труда.

Для бестарифного варианта организации з/g характерны след. основные признаки:

1)Тесная зависимость уровня оплаты труда работников от фонда з/п, начисляемой по коллективным результатам работы

2)присвоение каждому работнику постоянных или относительно постоянных коэф-тов, комплексно характеризующих его квалификационный уровень т определяющих его вклад в общие результаты труда по данным о предыдущей трудовой деятельности – так называемый базовый коэф-т трудового участия(КТУ)

3)присвоение каждому работнику текущего КТУ, дополняющего оценку его квалификационного уровня.

Индивидуальная з/п i-го работника равна:

**З/Пi=ФОТ**к**\*К**i **\*КТУ**i**\*T**i

**n**

∑ **К**i**\*КТУ**i**\*Т**i

i=1

**ФОТ**к **–** фонд оплаты труда коллектива, распределяемый между работниками

**К**i – коэф-т квалификационного уровня, присвоенный работнику трудовым коллективом, баллы, доли единицы

**КТУ**i – коэф-т трудового участия в текущих результатах работы i-го работника

**T**i – кол-во рабочего времени, отработанного i-ым работником

N – число работников, участвующих в распределении фонда оплаты труда

К числу бестарифных следует отнести и контрактную систему оплаты, когда работодатель, нанимая работника, договаривается с ним о конкретной сумме оплаты за определенную работу.

Оплата труда служащих осуществляется установленным им по штатному расписанию *окладом* и в соответствии с действующей системой премирования. По своему характеру она ближе к повременно-премиальной системе с той лишь разницей, что вместо тарифной ставки(дневной или часовой) фигурирует месячный или годовой оклад. Установленные показатели и условия премирования учитывают специфику труда служащих, а также специфику того подразделения, в котором данный служащий работает.

**27. Производительность труда: показатели, измерители, резервы роста**

**Производительность труда** — один из важнейших показателей де­ятельности предприятия, характеризующий результативность, эф­фективность производственной деятельности людей. Если говорить

конкретнее, производительность труда, определяемая количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, характе­ризует, прежде всего, эффективность использования трудовых ресурсов. Производительность труда можно также охарактеризовать и обратным показателем — затратами рабочего времени на единицу произведенной продукции — **трудоемкостью.**

Наиболее широко применяемым и универсальным показателем производительности труда является **выработка,** которая в зависи­мости от применяемых измерителей **может быть рассчитана тремя методами: натуральным, стоимостным и нормированного рабочего вре­мени (трудовым).**

**Выработка** представляет объем продукции, производимый в еди­ницу рабочего времени.

**Натуральные измерители** (штуки, тонны, метры)

**Стоимостной метод** заключается в том, что выработка определя­ется как отношение объема произведенной продукции в стоимост­ном выражении к затратам рабочего времени

**Трудовой метод** измерения производительности труда основан на оценке объема выпущенной продукции в единицах нормиро­ванного времени — нормо-часах. В зависимости от степени охвата затрат тру­да трудоемкость может быть **полной, технологической и производствен­ной. По полной заводской трудоемкости** продукции учитываются затраты труда всего промышленно-производственного персонала, тогда как по **технологической трудоемкости** — затраты труда только основных производственных рабочих.

**Различается трудоемкость нормативная, плановая и фактическая. Нормативная** трудоемкость определяется на основе технических норм времени, нормативов обслуживания, численности и т.п.; **плано­вая** — на основе нормативной трудоемкости с учетом мероприя­тий, направленных на повышение эффективности производства и повышение производительности труда, предусмотренных в плано­вом периоде. **Фактическая** трудоемкость свидетельствует о реальных затратах труда на единицу продукции в определенный период вре­мени и является зеркальным отражением показателя производи­тельности труда.

**Резервы роста производительности труда** многообразны и воз­можны на всех уровнях управления и во всех звеньях производства. Все резервы могут быть классифицированы следующим образом:

1. По источнику роста производительности труда:

- улучшение использования средств производства;

- улучшение использования рабочей силы.

2. По уровню выявления и использования:

- заводские;

- цеховые;

- бригадные;

- на рабочем месте.

3. По функциональной значимости:

- резервы основного производства;

- резервы вспомогательного производства;

- резервы управления.

4. По срокам возможного использования: — текущие;

- перспективные.

Проблема выявления и реализации резервов повышения произ­водительности труда наряду с техническими и организационными факторами тесно связана с социальными аспектами труда — более полным учетом социально-экономических и психофизиологичес­ких условий производственной деятельности работников, которые охватывают создание условий труда и отдыха, сокращение текуче­сти кадров, снижение непроизводительных затрат рабочего време­ни, повышение уровня трудовой дисциплины, развитие инициа­тивы и творческого потенциала работников.

Повышение производительности труда и эффективности про­изводства в целом требует более полного учета мотиваций труда. Как известно, основной формой мотивации работников предприя­тия является заработная плата.

**28.Основы планирования деятельности предприятий**

**Стратегическое планирование на предприятии**

Формулировка стратегических, тактических и текущих целей предприятия, выработка политики, конкретизация ожидаемых ре­зультатов, расчет предполагаемых значений основных технико-эко­номических показателей — все это составляет содержание процес­са планирования.

В соответствии с горизонтами планирования (периодами, на которые составляются планы) различают долгосрочное, средне­срочное и краткосрочное планирование.

**Долгосрочное планирование носит стратегический характер,** по­скольку именно при долгосрочном подходе выявляются стратеги­ческие цели предприятия и пути их реализации. **Горизонт стратеги­ческого планирования в определенной степени зависит от размеров предприятия и может составлять от 3 до 5 лет для малого предприя­тия и до 20 лет — для крупного.**

Стра­тегические цели предприятия определяют направления его разви­тия в долгосрочном периоде.

Процесс целеполагания учитывает следующие аспекты жизни предприятия.

1. Какому этапу цикла развития (жизненному циклу) предприя­тия соответствует состояние его экономической и производствен­ной деятельности?

2. Насколько сбалансированной является структура экономичес­кой и производственной деятельности?

3. Отвечает ли занимаемая предприятием доля рынка и прогно­зируемый темп ее роста потенциальным возможностям предприя­тия?

4. В полной ли мере учтены обеспеченность предприятия ресур­сами и риски в его деятельности?

5. Соответствуют ли современным требованиям социальные и экологические аспекты деятельности предприятия?

Цели, определенные с учетом перечисленных качественных ас­пектов, должны быть конкретизированы — дополнены количествен­ными показателями.

**Показатели долгосрочного планирования** определяют цели пред­приятия на рассматриваемую перспективу. К этим показателям, как правило, относятся:

— объем продаж;

— темп роста объема продаж;

— размер прибыли;

— норма прибыли на совокупный капитал;

— рентабельность продаж;

— доля на рынке.

Важнейшим этапом стратегического планирования является **фор­мулировка стратегии и выбор стратегических альтернатив.**

**базовые стратегий**:

- **стратегия**

**-** **стратегия стабилизации**

**-** **стратегия выживания**

Принято различать две основные схемы составления планов и их детализации: сверху вниз и снизу вверх .

**Перспективные и текущие планы предприятия**

Ограничение горизонта планирования 1—5 годами

Перспективное планирование по своей сути является технико-экономическим планированием, задачей которого на предприятии является конкретизация его стратегии. **Перспективное планирование предполагает выделение следующих основных разделов:**

**План реализации продукции (программа сбыта).**

**1.** **План производства (производственная программа).** В этом разде­ле содержится план выпуска основных видов производимой про­дукции в натуральном выражении

**2.** **План технического развития и организации производства.** Этот план должен включать в себя следующие подразделы:

- освоение новых видов и повышение технического уровня вы­пускаемой продукции;

- внедрение прогрессивных технологий;

- повышение уровня механизации, автоматизации производства;

- совершенствование системы управления, планирования и орга­низации труда и производства на предприятии;

В этом же разделе должны быть приведены расчеты ожидаемого эффекта от инновационной деятельности.

**3.** **Капитальное строительство.**

**4.** **План закупок (материально-техническое снабжение).** В этом раз­деле определяются потребность в основных материальных ресурсах и источники их получения

.**5.** **План по труду и кадрам.** В этом разделе содержится анализ ди­намики производительности труда и ее прогноз.

**6.** **План по себестоимости, прибыли и рентабельности производ­ства и предприятия.** Содержит динамику издержек производства, определяет резервы снижения себестоимости продукции, влия­ние изменения уровня себестоимости на прибыль и рентабель­ность. В этом же разделе приводятся расчеты ожидаемой прибыли и рентабельности производства и их динамика по годам рассматри­ваемой перспективы.

**7.** **Финансовый план (бюджет).** Этот раздел включает баланс до­ходов и расходов предприятия, расчет предстоящих расходов и от­числений, кредитные взаимоотношения, обязательства перед фе­деральным и местным бюджетом.

**8.** **Охрана окружающей среды.** Этот раздел предусматривает ме­роприятия, имеющие экологическую направленность.

**Оперативное планирование и диспетчирование на предприятии**

**Оперативно-производственное планирование** является завершаю­щим этапом планирования на производственном предприятии. **Главной целью оперативно-производственного планирования является обеспе­чение равномерного бесперебойного производства продукции в задан­ных количествах и в установленные сроки при соответствии выпуска­емых изделий стандартам качества продукции и при оптимальном ис­пользовании производственных мощностей.** В качестве основных функций оперативно-производственного планирования можно вы­делить следующие:

- разработка календарно-плановых нормативов производства (дли­тельность производственного цикла, величина заделов, размер партий и т.п.);

- объемные расчеты загрузки оборудования и площадей;

- составление оперативных программ основных производственных

и заготовительных цехов;

- оперативный управленческий учет и контроль выполнения опе­ративных программ;

- оперативное регулирование хода производства, своевременное выявление отклонений от плана, разработка и реализация мер по их устранению.

**Оперативно-производственное планирование осуществляется в два этапа. На первом этапе** на основе годовой производственной про­граммы **производится разработка оперативных планов производства продукции (оперативно-календарное планирование). На втором этапе выполняется постоянный** непрерывный **оперативно-производственный управленческий учет, контроль и регулирование выполнения планов** за счет своевременного выявления и устранения возникающих в производственном процессе отклонений от заданного режима **(диспетчирование).**

Оперативное планирование на предприятиях осуществляется на двух уровнях — на заводском и цеховом.

**На заводском уровне осуществляется межцеховое оперативное пла­нирование,** целью которого является установление квартальных, месячных и декадных оперативных заданий для отдельных подразделений предприятия.

**На цеховом уровне осуществляется внутрицеховое планирование,** цель которого заключается в разработке плановых заданий для от­дельных участков, бригад, рабочих мест.

Оперативно-производственное планирование обеспечивает со­гласованность всех стадий производства, деятельности производ­ственных подразделений, подразделений, занимающихся подготов­кой производства и реализацией готовой продукции, с годовым планом предприятия. **планово-диспетчерская служба осуще­ствляет постоянный контроль и оперативное управление** всеми звень­ями производства с целью обеспечения равномерного и комплект­ного выполнения плановых заданий в установленные сроки. Эта деятельность называется диспетчированием производства.

**29. Планирование производства продукции**

План производственных подразделений предприятия по объе­му, номенклатуре, ассортименту, качеству и срокам производства продукции называется **производственной программой предприятия.**

Составлению производственной программы предшествует фор­мирование **портфеля заказов,** на основе которого устанавливается объем производства и последующей реализации продукции.

Содержание производственной программы определяется стра­тегическими целями предприятия в планируемом периоде. При со­ставлении производственной программы предприятие руководству­ется данными маркетинговых исследований рынка, величиной го­сударственного заказа, уже сформированным портфелем заказов, а также существующими ограничениями по всем видам ресурсов.

При разработке производственной программы предприятия долж­ны предусматривать следующие разделы:

- план производства продукции в натуральном выражении;

- план производства продукции в стоимостном выражении.

**В практике планирования используются на­туральные и условно-натуральные единицы измерения.** Характер на­туральных показателей зависит от специфики продукции.

Условно-натуральные единицы применяются в тех случаях, когда одинаковые по назначению виды продукции имеют различную по­требительную стоимость.

**Большое значение играет формирова­ние плана выпуска продукции в стоимостном выражении.**

Стоимостным выражением производственной программы являются объемы валовой, товарной, чистой и реализованной продукции.

**Объем валовой продукции** включает в себя весь объем работ, на­меченных к выполнению в данном периоде.

**Объем товарной продукции(Тп)** в плане включает в себя сто­имость: готовых изделий, предназначенных для реализации; полуфабрикатов собственной выработки; продукции вспомогательных и подсобных производств; стоимость работ промышленного характера, выполняемых по зака­зам или со стороны.

**Объем чистой продукции** определяется как объем товарной про­дукции за вычетом амортизационных отчислений и материальных затрат.

**Объем реализованной продукции** определяется в плане как сто­имость предназначенных к поставке и подлежащих оплате в плано­вом периоде: готовых изделий; полуфабрикатов собственного производства; работ промышленного характера на сторону и др.

Объем реализуемой продукции по плану (Рп) можно определить по следующей формуле:

Рп=Тп+Онп1-Онп2

где Тп— объем товарной продукции по плану;

Онп1 - остатки нереализованной продукции на начало плано­вого периода; Онп2 — то же на конец планового периода.

**Разработка производственной программы** проходит три основных этапа:

**1** заключается в определении максимально возмож­ного выпуска продукции на базе имеющихся производственных мощностей.

**2** исследуется возможность наращивания произ­водственной мощности предприятия за счет собственных финансо­вых источников и определяется возможный дополнительный объем производства продукции.

**3** подразумевает разработку плана технического пе­ревооружения и реконструкции предприятия.

**30.Производственная мощность предприятия**

**Баланс производственных мощностей** -- специальный баланс, который посредством системы показателей характеризует динами­ку производственных мощностей в зависимости от условий их вос­производства и степени использования прежде всего их активной части. В балансе производственных мощностей приводятся данные о производственных мощностях на начало планового периода и оценивается их увеличение в расчетном периоде. При этом указы­ваются конкретные источники роста этих мощностей: ввод в дей­ствие нового оборудования, модернизация, организационные меро­приятия. В балансе отражается также и уменьшение производственных мощностей за счет выбытия изношенных фондов.

**Производственная мощность предприятия** определяется как **мак­симально возможный объем производства продукции** на определен­ном оборудовании в определенном периоде. Максимально возможный годовой (суточный, сменный) объем выпуска продукции (работ, услуг) при заданных номенклатуре и ассортименте на данном оборудовании при уста­новленном режиме работы.

М=Tmax\*n/Nt Tmax- макс возм фонд вр n- кол ед оборуд. Nt-норма вр обраб 1го изд.

При планировании и анализе производственно-хозяйственной деятельности предприятия, а также при составлении баланса про­изводственных мощностей различают: **входную, выходную и средне­годовую производственную мощность.**

**Входная/выходная производственная** мощность предприятия— это мощность на начало/конец соответствующего планового периода. Мвых=М1+Мввед\*n/12 – Mвыб\*m/12

**Среднегодовая мощность** — это мощность, которой располагает предприятие или его структурное подразделение в среднем за год с учетом прироста и выбытия наличных мощностей.

Мс=М1+М2/2

**Баланс производственной мощности** может быть выражен следу­ющей формулой:

М2=М1+Мот+Мтп±Мна-Мв

Где М2 — производственная мощность на конец планируемого периода (выходная мощность ); М1 — то же на начало периода (входная);

*Мот —* прирост производственной мощности в плановом периоде за счет проводимых организационно-технических мероприятий; Мтп — прирост мощности за счет расширения, технического пере­вооружения и реконструкции предприятия;

Мна — прирост (+) или уменьшение (-) мощности в связи с изме­нением номенклатуры и ассортимента продукции; Мв — уменьшение производственной мощности, вызванное выбы­тием основных производственных фондов.

В соответствии с требованиями рыночной экономики, наряду с уже указанными терминами, необходимо ввести также **понятия до­стижимой нормальной производственной мощности и номинальной мак­симальной производственной мощности.**

**Номинальная максимальная производственная мощность —** это тех­нически достижимая мощность, которая часто соответствует уста­новленной мощности, гарантируемой поставщиком производствен­ного оборудования. **Достижимая нормальная производственная мощ­ность** - это мощность, развиваемая при нормальных условиях работы с учетом не только установленного оборудования и техни­ческих условий на предприятии, но и принятой системы управле­ния. Эта мощность должна соответствовать предполагаемой вели­чине продаж предприятия, устанавливаемой исходя из принципов концепции маркетинга. **Разница** между этими величинами будет со­ответствовать **величине дополнительной производственной мощности (резерв производственной мощности).**

Резерв определяется с учетом влияния различных факторов, положительно или отрицательно воздействующих на величину но­минальной максимально достижимой производственной мощнос­ти предприятия. К позитивным факторам относятся:

- освоение новой техники;

- техническое перевооружение;

- изменение номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции;

- изменение состава сырьевых ресурсов;

- снижение трудоемкости продукции;

- проведение организационно-технических мероприятий;

- сокращение времени простоя оборудования;

- снижение потерь от брака;

- уменьшение технологических перерывов;

- сокращение времени на подготовку производства;

*-* повышение квалификации персонала и рост производительнос­ти труда и т.п.

К негативным факторам отно­сятся:

-освоение новой продукции;

- несопряженность мощностей отдельных подразделений;

- аварии и форс-мажорные обстоятельства и т.п.

Для определения, какие резервы имеются на предприятии, су­ществует **коэффициент использования производственной мощности.**

Коэффициент использования производственной мощности может быть плановым или фактическим

Ки=Q/Мс

где Q *—* объем производства за период; Мс— средняя мощность за период.

**31. Качество продукции: понятие и показатели качества продукции.**

Под качеством продукции понимается целостная совокупность ее потребительских свойств, обуславливающих степень пригодности данной продукции удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением в фиксированных условиях потребления. Качество – совокупность характеристик объекта, от­носящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности. Для оценки качества продукции при ее создании, испытании, сертификации, покупке и потреблений используются показатели качества. К ним относятся следующие единичные показатели: 1. Показатели назначения – технико-экономические (про­изводительность, мощность, точность работы и другие, харак­теризующие приспособленность продукции для использования по назначению и обуславливающие область ее применения). 2. Показатели надежности и долговечности. Надежность – это свойство изделия выполнять свои функции, сохра­няя эксплутационные показатели в заданных пределах в течение требуемого промежутка времени. Надежность изделия характеризуется безотказностью, ремонтопригодно­стью, сохраняемостью, долговечностью. Долговечность – это свойство изделия длительно (с воз­можным перерывом на ремонт) сохранять работоспособность до установленного предельного состояния, которое устанав­ливается в зависимости от условий обеспечения безопас­ности и экономической целесообразности. Показатели дол­говечности – технический ресурс (суммарная наработка изделия за период эксплуатации) и срок службы. 3. Показатели технологичности характеризуют изделие как объект изготовления и эффективность конструктивно-технологических решений (материалоемкость изделия, трудоемкость изготовления и т. д.). 4. Эстетические показатели характеризуют внешний вид изделия (оригинальность, гармоничность и др.). 5. Эргономические показатели качества характеризуют изделие как элемент системы «человек – изделие – среда», т.е. характеризуют соответствие изделия антропомет­рическим, физиологическим и психологическим потребно­стям человека. 6. Показатели стандартизации и унификации не харак­теризуют собственно качество изделия. Они показывают сте­пень использования стандартизированных и унифицирован­ных узлов, деталей. Косвенно дают информацию о затра­тах по эксплуатации изделия, возможности повторного использования узлов и деталей данного изделия. 7. Показатели патентно-правовой защиты отражают сте­пень защищенности патентами основных технических ре­шений изделия. Также не характеризуют качество продук­ции вполном смысле слова, но свидетельствуют о технической новизне изделия. 8. Экономические показатели характеризуют продукцию со стороны ее экономичности (себестоимость изготовления, продажная цена, прибыль, рентабельность, цена потребления). Среди экономических показателей особое значение имеет цена потребления, которая складывается из продажной цены и затрат, связанных с потреблением изделия за весь срок его службы у покупателя. Комплексные показатели используются в различных зве­ньях управления фирмой при экономическом обеспечении мероприятий по улучшению качества продукции, оценке конкурентоспособности собственных и чужих изделий.

**32. Конкурентоспособность продукции. Оценка качества и конкурентоспособности продукции**.

Под конкурентоспособностью продукции понимается ее способность удовлетворять требования конкретного потребления в условиях определенного рынка и периода времени по показателям качества и затратам потребителя на потребление и эксплуатацию данной продукции. Конкурентоспособность товара включает показатели характеризующие условия реализации товара на рынке. При оценке конкурентоспособности продукции важную роль играет анализ нормативных параметров и условий. Оценка качества продукции, ее технического уровня может проводиться на основе сопоставления единичных и групповых показателей качества оцениваемого изделия с соответствующими показателями базового образца.

**33. Стандартизация: значение, функции, виды.**

Правовой статус определяется законом «О стандартизации» в соответствии с ним это деятельность по установлению норм, правил и характеристик в целях обеспечения: 1. безопасности продукции работ и услуг для окружающей среды, жизней, здоровья и имущества; 2. технической и информационной совместимости, а также взаимозаменяемости продукции; 3. качества продукции работ и услуг в соответствии с уровнем развития науки, техники и технологии; 4. единства измерений; 5. экономии всех видов ресурсов; 6. безопасности хоз. объектов с учетом риска возникновения природных и техногенных катастроф и др. чрезвычайных ситуаций; 7.обеспечение обороноспособности и мобилизационной готовности страны. Стандартизация выступает нормативной основой обеспечения качества продукции выполняет основные функции: 1. экономическая функция реализуется в следующих областях: 1.1 представление в договорах, контрактах достоверной информации о продукции в удобной и понятной форме; 1.2 повышение качества и конкурентоспособности продукции поскольку благодаря стандартизации становится возможным проведение объективной оценки уровня ее качества; 1.3 внедрение новой техники и уменьшение возможности дублирования разработок аналогичной техники; 1.4 увеличение серийности и масштабов производства, способствующие увеличению производительности труда и снижение себестоимости продукции; 1.5 взаимозаменяемость и совместимость; 1.6 эффективное управление производство, т.к. стандартизация производственных процессов и контроль за их ходом создают необходимые предпосылки для достижения заданного уровня качества при оптимальных затратах. 2.Соц. функция стандартизации проявляется в создании нормативов и достижение на практике такого уровня и параметров указателей продукции которые соответствуют соц. целям общества. 3. Коммуникативная функция обеспечивает возможность создания базы для объективного восприятия различных видов информации через нормативную фиксацию терминов и определений условных знаков, символов и т.д. способствуя тем самым достижению необходимого для общества взаимопонимания и расширяя обмен информации. Органом государственного управления стандартизацией метрологией и сертификацией является комитет РФ по стандартизации, метрологии сертификации. В зависимости от объекта стандартизации его специфики и содержания разрабатываемых к нему требований, стандарты могут быть: основополагающие; терминологические; на продукцию и услуги; на процессы; на методы контроля, испытаний, измерений и анализа; на совместимость.

**34. Сертификация продукции.**

Сертификация продукции, услуг представляет собой деятельность по подтверждению соответствия продукции установленным требованиям. Сертификация осуществляется в целях: 1. создания условий для деятельности предприятий на едином товарном рынке РФ; 2. для участия в международном научно-техническом сотрудничестве и международной торговле; 3. содействие потребителем в компетентном выборе продукции; 4. защита потребителя от недобросовестности изготовителя; 5. для контроля безопасности продукции для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества; 6. подтверждение показателей качества заявленных изготовителем. Различают: обязательную и добровольную сертификацию. Обязательная сертификация осуществляется в соответствии с национальными законодательствами стран и преследует цели защиты безопасности жизни, здоровья, имущества потребителя, продукции и охраны окружающей среды. Добровольная сертификация осуществляется по желанию изготовителя и направлена на повышение конкурентоспособности продукции. Сертификация может осуществляться в следующих формах: 1. самосертификация (сертификация первой стор-ой) при этой форме сертификации изготовитель берет на себя полную ответственность за качество продукции; 2. сертификация второй стороной проводится покупателем, заказчиком или предприятием выпускающем конечную продукцию у своих поставщиков; 3. сертификация третьей стороной осуществляется независимыми органами аккредитованными на право такой оценки. Организация и проведение сертификации осуществляет Госстандарт РФ.

**№35 Понятие затрат и издержек производства, сущность себестоимости и ее экономическое значение.**

Издержки производства - это денежное выражение затрат производственных факторов необходимых для осуществления предприятием своей производственной и коммерческой деятельности.

Себестоимость продукции - это текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме.

Себестоимость является важнейшим качественным показателем, отражающим результаты хозяйственной деятельности предприятия, а также выступает как исходная база для формирования цен и оказывает влияние на прибыль и рентабельность предприятия.

**№36 Классификация затрат на производство и реализацию продукции**

По способу отнесения на единицу продукции затраты могут быть:

\*прямые - расходы строго целевого назначения, их включают в себестоимость единицы продукции с помощью метода прямой оценки.

\*косвенные - не могут быть отнесены к выпуску определенного изделия, т.к. они связаны с работой всего цеха или предприятия в целом, они распределяются между изделиями пропорционально какому-либо условному измерителю.

В соответствии с экономическим содержанием затраты делятся на:

\*основные - связанные с изготовлением продукции

\*накладные - затраты на организацию, управление, техническую подготовку.

По степени зависимости от объема производства:

\*условно-переменные - зависят от объема производства

\*условно-постоянные - не зависят от объема производства.

По составу затрат делятся на:

\*простые - затраты состоят из одного экономического элемента

\*комплексные - включают несколько экономически разнородных, но имеющих одинаковое производственное назначение элементов.

**№37 Состав затрат включаемых в себестоимость.**

Состав затрат на производство и реализацию продукции включаемых в себестоимость определяется постановлением правительства РФ. Согласно данному законодательному акту в себестоимость включаются:

1)затраты на подготовку и освоение производства;

2)затраты непосредственно связанные с производством продукции, обусловленные технологией и организацией производства.

3)затраты на оплату труда;

4)затраты связанные с использованием природного сырья;

5)затраты не капитального характера, связанные с совершенствованием технологии и организации производства, а также с улучшение качества продукции;

6)расходы связанные с изобретательством, технологическим совершенствованием;

7)затраты по обслуживанию производственного процесса;

8)затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;

9)расходы связанные с набором рабочей силы;

10)расходы связанные с управлением производства;

11)затраты связанные с подготовкой и переподготовкой кадров;

12)расходы по транспортировки рабочих к месту работы и обратно;

13)выплаты предусмотренные законодательством о труде

14)отчисления с фонда оплаты труда;

15)затраты на оплату процентов по краткосрочным ссудам банка, оплата услуг банка;

16)затраты по гарантийному обслуживанию;

17)расходы связанные со сбытом продукции;

18)затраты на воспроизводство ОПФ;

19)амортизация нематериальных активов;

20)потери от брака.

**№38 Смета затрат на производство, ее назначение и порядок разработки. Понятие цеховой, производственной и полной себестоимости.**

Группировка затрат по экономическим элементам отражает их распределение по экономическому содержанию независимо от формы использования в производстве и места осуществления этих затрат. Эта группировка применяется при составлении сметы затрат на производство всей выпускаемой продукции. Для предприятий всех отраслей установлена следующая номенклатура затрат на производство продукции по экономическим элементам:

1)материальные затраты (за вычетом возвратных отходов) к данному элементу относятся:

стоимость всех видов сырья и материалов;

покупные изделия и полуфабрикаты;

вспомогательные материалы, которые не являются основой для готовой продукции, а используются в процессе производства для поддержания непрерывности технологического процесса.

2)затраты на оплату труда, все что касается оплаты труда

3)отчисления на социальные нужды;

4)амортизация основных фондов;

5)прочие затраты.

Цеховая себестоимость - затраты цеха на изготовление продукции (основные и вспомогательные материалы; основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих; отчисления на социальные нужды; топливо, энергия на технологические цели; расходы на подготовку производства; расходы по содержанию и эксплуатации производства; цеховые расходы)

Производственная себестоимость - это сумма производственных затрат цеха и общезаводские расходы (цеховая себестоимость + общезаводские расходы и потери от брака)

Полная себестоимость - затраты на производство и реализацию продукции, т.е. сумма производственной себестоимости и внепроизводственных расходов (производственная себестоимость + внепроизводственные расходы).

**№39 Калькуляция себестоимости, порядок ее составления**

Исчисление себестоимости единицы отдельных видов продукции, работ или услуг и всей товарной продукции называется калькуляцией.

Типовая номенклатура статей калькуляции:

1)сырье и материалы;

2)покупные изделия и полуфабрикаты;

3)возвратные отходы(-);

4)топливо и энергия на технологические цели;

5) основная заработная плата основных рабочих;

6)дополнительная заработная плата основных рабочих;

7)отчисления на социальные страхование;

8)расходы на подготовку и освоение производства;

9)износ инструментов и приспособлений целевого назначения;

10)расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;

11)цеховые расходы;

12)общезаводские расходы;

13)потери от брака;

14)прочие производственные расходы;

15)внепроизводственные расходы.

Затраты на основные материалы, покупные изделия, топливо и энергия устанавливаются по нормам расхода и соответствующим ценам с учетом транспортных расходов.

Затраты на прямую заработную плату производственных рабочих рассчитываются на основе нормированной трудоемкости и сдельных расценок.

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования могут определяться различными способами:

-либо пропорционально заработной плате основных рабочих

-либо пропорционально коэффициенту машино-часы, т.е. исходя из затрат на 1час работы станка принятого за базу.

Цеховые и общезаводские расходы устанавливаются по смете затрат путем отнесения на единицу продукции. Цеховые расходы:

-заработная плата управления цеха;

-затраты и текущий ремонт зданий, сооружений;

-затраты на рационализацию, изобретение.

Цеховые затраты между изделиями распределяются как правило пропорционально сумме заработной основных рабочих.

Общезаводские расходы - это расходы на управление всем предприятием. К ним относят:

-заработная плата администравтивно-управленческого персонала, с отчислением на социальные нужды;

-расходы на командировки, конторские, почтовые расходы;

-амортизация и ремонт зданий.

**№40 Методы калькулирования себестоимости.**

В зависимости от объекта калькулирования выделяют следующие методы:

1.По изделиям

2.Позаказный метод

3.Пооперационный

4.Попередельный

5.Попроцессный

А в зависимости от способа расчета различают следующие способы калькулирования:

1.Прямого счета

2.Нормативный

3.Расчетно-аналитический

4.Параметрический

5.Исключение затрат

6.Коэффициентный

7.Комбинированный

Способ прямого счета предполагает определение себестоимости единицы продукции путем деления общей суммы издержек на количество выработанной продукции.

Расчетно-аналитический метод предполагает определение прямых затрат на основе норм расходов, а косвенных затрат пропорционально признаку установленному в отрасли. Такими признаками могут быть:

\*количество основного материала в натуральном выражении, т.е. в количестве;

\*стоимость основного производственного материала;

\*прямые затраты рабочего времени;

\*основная заработная плата рабочих;

\*машино-часы, работа оборудования для производства продукции.

Нормативный метод калькулирования основывается на нормах и нормативах использования материальных, финансовых, трудовых ресурсов. Нормы должны быть прогрессивными и научно обоснованными.

Параметрический метод применяется при калькулировании однотипных, но разных по качеству изделий.

В комплексном производстве затраты на сырье невозможно отнести на конкретный вид продукции. Требуется применение особых методов калькулирования, которые позволяли бы определить общую сумму всех затрат на переработку исходного сырья и распределить эти затраты по видам продукции.

При использовании метода исключения затрат один вид продукции принимается за основной, а остальные являются побочными. Из общих затрат на переработку сырья исключают стоимость побочной продукции, а оставшуюся сумму относят на себестоимость основной продукции. Для того чтобы определить стоимость побочной продукции пользуются:

1)действующими отпускными ценами предприятия на побочную продукцию

2)издержками на изготовление побочной продукции

Коэффициентный метод основан на использовании коэффициентов при распределении комплексных затрат между полученными продуктами. Одному из продуктов присваивается коэффициент 1, остальные сравниваются с ними в зависимости от выборного признака (вес продукции, отпускная цена)

Расчет выглядит следующим образом:

-выпуск продукции рассчитывается в условных единицах

-определяется затраты на 1 условную единицу

-определяются затраты на производство каждого вида продукции путем умножения затрат на 1 условную единицу на соответствующий коэффициент.

Комбинированный метод представляет собой сочетание двух предыдущих. Этапы расчета:

1)продукция делится на основную и побочную

2)затраты на побочную продукцию исключаются из общих затрат

3)оставшаяся сумма затрат распределяется между основными видами продукции в соответствии с коэффициентами.

**№41 Источники и факторы снижения затрат**

Источники снижения себестоимости представляют собой элементы затраты за счет экономия которых могут быть снижены издержки производства. К основным источникам снижения себестоимости относят:

\*снижения расходов материала, сырья, топлива, энергии.

\*снижение амортизационных отчислений

\*сокращение заработной платы

\*снижение административно-управленческих расходов

Факторы снижения себестоимости:

1.Внутрипроизводственные - технико-экономические факторы, на которые предприятие может оказывать воздействие в процессе управления (повышение технического уровня производства, совершенствование организации производства и труда на предприятии, изменение объема производства)

2.Внепроизводственные - те факторы, на которые предприятие не может оказать непосредственное влияние (цены на сырье, материалы; ставки налогов и отчисления в бюджет)

**42. Понятие цены. Система ценообразующих факторов.**

Цена является денежным выражением стоимости товара и отражает количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель купить.

Этапы формирования цены товара:

1.Выявление внешних факторов, влияющих на цены

Ценовая политика зависит от:

-типа рынка

-поставщиков, посредников

- политики государства.

2.Постановка целей ценооб-ния

3.Определение спроса на прод.

4.Оценка издержек на производство продукции

5.Анализ цен конкурентов

6.Выбор метода ценообразования

7.Разработка ценовой стратегии П.

8.Рыночная корректировка цены

9.Страхование цены

**43.Виды цен и их классификация.**

По хар-ру обслуж-го оборота6

1) оптовые( по кот-м П. реализует свою продукцию)

2) закупочные ( по кот-м реализуется с/х прод. производителями госуд. организациям и др. для переработки)

3) розничные

4) цены на строительную .продукцию:

-сметная (предельные затраты на строительство)

-прейскурантная (усредненная стоимость ед.. типового строит-го объекта)

-договорная (устанавливается при подписании договора подряда)

5) цены на тарифы и услуги населению

6) тарифы грузового и пассажирского транспорта.

По степени свободы от гос-ва:

1. Фиксируемые (устан-ся гос.органами на ограниченный круг товаров)

2. Регулируемые (складываются под воздействием спроса и предложения, но гос-во может воздействовать н них путем:

- установление пред.ур.цен;

- уст-ние пред.надбавок к фиксируемым прескурантным ценам;

- уст-ние пред. Значений элементов розничной цены;

- уст-ние пред. Разового повышения цены;

- госуд. контроль за монопольными ц.

3. Свободные

По способу фиксации:

1-контрактные

2-трансфертные( при реализации прод. между филиалами или подразделениями)

3-биржевые котировки

4-цены торгов

По степени обоснованности цены:

1.базисные

2.справочные

3.прейскурантные

4.фактические

5.Цена потребления

По времени действия:

1)постоянные (в течение срока поставки)

2)скользящие(длительный срок изгот-ия)

3)сезонные

4) ступенчатые

Структура цены:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | С/С | Прибыль  Предп. | Акциз | НДС | Сбытовая надбавка | Торговая надбавка | | Оптовая цена | |  |  |  | | Отпускная цена предп. | | | Покупная цена оптового посредника | | | | | Продажная цена оптового посредника | | | |   Розничная цена |

**44.Ценовые стратегии пред-тия**

**1.**Стратегия высоких цен

исп-ся при высоком ур. текущего спроса и ограниченной конкуренции.

**2**.Стратегия низких цен

исп-ся при массовых поставках товара на рынок, высокой зависимости спроса от цены и сокращении издержек произ-ва

**3.**стратегия средних цкен

Яв-ся типичной для большинства.Осн-ся на получении средней нормы прибыли

**4**. Стратегия дифференцированных цен ( цены на одни товары различны для некоторых рынков и покупателей)

**5**.Стратегия стабильных цен.

Продажа товаров по неизменным ценам в течение длит-ного периода

**6.** Стратегия нестабильных цен

Предполагает тесную зависимость цены от колебаний спроса объема продаж, издержек произ-ва

**7**.Стратегия гибких цен

Ставит цены в зависимость от возможности покупателя торговатьсяили исп-ся пр заключении индивид-х сделок по каждой партии неоднород-х товаров.

**8**.Стратегия ценового лидерства.

Установления цен в соответствие с ценами фирмы-лидера по данному товару.

**9.**Стратегия конкурентных цен

Хар-на ответная реакция производителя на снижение цен конкурентов.

**10**.Стратегия психологических цен

связана с псих-кими особенностями потребителя.

**45.Методы ценообразования**

Прайсинговые:

1..Метод полных затрат (рассчитываются полные издержки производства и средней по отрасли нормой прибыли.

2.Метод усредненных затрат (среднее число затрат на произ-во прод. опред-ся путем деления совокупных зартрат на кол-во товаров)

3. Метод предельных затрат (прим-ся при предполагаемом расширении произ-ва. При расчете цены исп-ся пред. затраты)

4.Метод стандартных издержек (осн-ся на норме калькуляции себест-ти)

5.Метод целевой прибыли

(осн. на заранее определенном размере прибыли)

Методы, основанные на уст-нии фиксированной цены:

1)Метод твердой фикс-ной цены (независимость цены от фактических издержек продавца)

2)Метод фиксир-ной цены с возможностью пересмотра

3)Метод фиксир-ной цены по скользящей шкале (фиксация цен по периодам времени

**46. Научно- технический потенциал предприятия**.

Включает в себя:

1) Материально-техн-ая база научно-техн-ой деят-ти;

2) Научно-техн-ие и инженерные кадры;

3) Информационное обеспечение;

4)Система организации НИОКР и управление ими на предпрятии;

Научно-тхн. потенциал хар-ся след. показателями:

1.Кадровые (кол-во специалистов и их квалификация)

2. Материально-техн. показатели:

-затраты на НИОКР

-ур. оснащенности работников, заним-ся НИОКР

3. Ур развития и возможности системы научно-техн-ой инфо:

- кол-во накопенных информ-х фондов на П.

- степень удовлет-ти в инфо.

4. Организационно-управленческий (отражает состояние управ. НИОКР)

5. Инновационный (кол-во открытий и изобретений за период)

6. Обобщающий (кол-во осуществленных за период научно- техн. мероприятий)

-экономия от снижения себест-ти

-рост производительности труда

**47. Инновационная деятельность предприятия.**

Направлена на использование результатов НИОКР для получения прибыли на основе расширения и обновления номенклатуры выпуска продукции и улучшения ее качества, совершенствование технологий ее изготовления и организации производства.

Осн. принципы:

1) приоритет иннов-го произодства над традиционным

2) эффект-ть иннов-го произодства (ресурсы, выделяемые на нововведения, оправданы только в той степени, в кот-й они приводят к достижению комм-го успеха)

3) организационная и структурная обособленность (необходимость и целесообразность создания под новую идею или изобретение самост-ной иннов-ой структуры , кот-я может быть абсолютно непригодной для решения др. задач)

В зависимости от масштабов производства, ресурсов, имеющихся на предп., хар-ра продукции, можно выделить след. виды инн-ой деят. предприятия:

1. Полный инновац-ый. цикл:

* фундаментальные исследования;
* поисковые ----;
* прикладные и научно-исслед.работы;
* опытно-конструкторские -----;
* пром-ные освоения;
* производство;
* сбыт;

2. то же самое,что и в 1 но без фундамент-х иссл-ий

3. то же самое,что и в 2 но без поисковых иссл-ий

……..

6. – производство;

- сбыт.

**Билет 48. Научно-технологическая подготовка производства.**

- это совокупность взаимосвязанных процессов, обеспечивающих конструкторскую и технологическую готовность п/п к выпуску новой продукции с заданным уровнем качества при установленных сроках, объеме производства и затратах. Включает в себя конструкторскую и технологическую подготовку производства.

Конструкторская подготовка производства – это стадия ОКР, включает в себя разработку и совершенствование технологических процессов и документации. При конструкторской подготовке производства должны быть учтены следующие требования к новому изделию: 1) экономические: снижение удельной с/с по сравнению с базовым образцом; рост производительности труда; 2) эксплуатационные: высокая производительность, транспортабельность, сохраняемость, безопасность работы, соответствие экологическим, эргономическим и эстетическим критериям; 3) конструктивные: соответствие параметров изделия условиям эксплуатации; повышение мощности, автоматизация регулирования и управления; 4) технологические: соответствие конструкций оптимальным техническим условиям, возможность типизации и автоматизации производственных процессов.

Результаты конструкторских подготовительных работ отражаются в следующих документах: 1) техническое задание, кот. подготавливается заказчиком или разработчиком; 2) техническое предложение, подготавливается разработчиком и содержит технико-экономические показатели; 3) эскизный проект, содержит схемы, чертежи, спецификации необходимых деталей, промежуточный технико-экономический анализ; 4) технический проект, содержит результаты конструкторской работы, конструкторское оформление всех компонентов с расчетами; 5) рабочая документация, содержит чертежи и документацию опытного образца, установочных серий, серийного и массового производства; 6) техническая подготовка производства – совокупность взаимосвязанных научно-технических процессов, обеспечивающих техническую подготовленность производства: наличие полных комплектов конструкторской технологической документации и технологического оснащения.

**Билет 49. Доходы и прибыль предприятия, их виды, состав и порядок распределения.**

**Прибыль**, как экономическая категория, отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Прибыль – это конечный финансовый результат предпринимательской деятельности. Абсолютная величина прибыли отражает результаты снижения с/с и роста объема производства реализованной продукции. Прибыль = Цена – Затраты – на единицу продукции; Общая прибыль = (Цена – Затраты)\*Объем производства – в расчете на весь объем продукции. Реализация продукции является одним из показателей плановой оценки хозяйственной деятельности предприятия и основным источником дохода бюджета. **Выручка** – это денежные средства, поступающие на р/с предприятия за реализованную продукцию. Из выручки от реализации продукции возмещаются производственные затраты на израсходованные материальные ценности, формируется амортизационный фонд. Оставшаяся часть образует чистую прибыль (или валовый доход): Ч.П. (В.Д.) = Вр. – М.З. – А.О., где Вр. – выручка от реализации, М.З. – материальные затраты, А.О. – амортизационные отчисления. Прибыль = В.Д. – Оплата труда.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Валовый доход | |
| Амортизация | Оплата труда | Прибыль |
| Издержки  производства | | Чистый доход |
| Объем реализации | | |

Результаты хозяйственной деятельности оцениваются также по балансовой (общей) прибыли п/п. **Общая прибыль** определяется: Пр. общ. = Пр. от основного производства + Пр. от прочих хозопераций + Пр. от внереализационных операций (не связанных непосредственно с основной деятельностью, например, подсобных и обслуживающих хозяйств, от долевого участия в совместных предприятиях, от сдачи имущества в аренду). **Балансовая прибыль** – это валовая прибыль, уменьшенная на сумму льгот по прибыли. Используется для целей налогообложения. **Чистая прибыль** – это та часть прибыли, кот остается в распоряжении предприятия после уплаты установленных законом налогов. ЧП = ВП – (Налог на прибыль + НДС + Акцизы)\* – Процент с банковских кредитов. Валовая прибыль распределяется по 2 направлениям: 1) основная часть отчисляется в бюджет(\*); 2) часть используется п/п для удовлетворения собственных потребностей, предусмотренных финансовым планом. Чистая прибыль используется на собственные хозцели, определенные советом п/п.

Прибыль распределяется в 1) страховой (резервный) фонд, формируемый на случай непредусмотренных сбоев на производстве; 2) фонд развития производства, балансирование мероприятий по расширению, реконструкции, совершенствованию производства, приобретению. Нового оборудования, внедрению прогрессивных технологий; 3) фонд социального развития производства – строительство и реконструкция детских учреждений и поликлиник; 4) фонд материального поощрения и стимулирования работников п/п; 5) % по банковским кредитам.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Выручка от реализации продукции | | | |
|  | | |  |
| Полная с/с продукции | | | Валовая прибыль |
| Производств. с/с | Коммерч. расходы | Управлен. расходы |
|  |  |  |  |
| Операционные доходы и расходы | | | Прибыль от фин-хоз деят-ти |
| Рез-ты фин. операций | Доходы от участия в др. организ. | прочее |
|  |  |  |  |
| Внереализационные доходы и расходы | | | Прибыль до налогообложения |
|  |  |  |  |
| Налог на прибыль и др. платежи | | | Прибыль п/п |
|  |  |  |  |
| Чрезвычайные доходы и расходы | | | Чистая прибыль |

**Билет 50. Рентабельность и факторы, влияющие на повышение ее уровня.**

Для оценки эффективности работы промышленного п/п недостаточно использовать только показатель прибыли. Необходимо сопоставить прибыль и производственные фонды, с помощью которых она была получена. Рентабельность (доходность, прибыльность – показатель эффективности производства промышленного п/п, который отражает конечные результаты хоздеятельности. R = Пр. / (Оборотные средства + Основные фонды). Рентабельность может быть 1) на основе балансовой прибыли, 2) на основе чистой прибыли. При формировании цен на промышленную продукцию может использоваться рентабельность на 1 изделие, которая рассчитывается: R (на 1 изд.) = Пр. на 1 изд. / с/с 1 изд. На рентабельность влияют 3 основных фактора: 1) прирост прибыли, 2) уровень использования основного капитала, 3) уровень использования оборотных средств.

**Билет 51. Основные положения анализа финансового состояния п/п**.

Анализ финансового состояния п/п показывает, какое воздействие на размещение средств п/п, состояние источников их формирования, результаты хоздеятельности оказывают следующие факторы: 1) объем производства; 2) валовая и чистая прибыль, рентабельность производства и продукции; 3) длительность и скорость оборачиваемости оборотного капитала и товарно-материальных запасов; 4) обеспеченность капитальных вложений и источников их финансирования. Финансовое состояние п/п характеризуется его ликвидностью и финансовой устойчивостью. Ликвидность отражает платежеспособность п/п и оценивается при помощи следующих показателей: 1) коэф. Текущей ликвидности – отношение оборотных активов (материальное производство + незавершенное производство + готовая продукция + расходы будущих периодов + краткосрочные финансовые вложения п/п) к краткосрочным обязательствам (кредитам и займам); 2) коэф. быстрой (критической) ликвидности – отношение оборотных средств + дебиторская задолженность со сроком погашения до 12 месяцев к краткосрочным обязательствам; 3) коэф. абсолютной ликвидности – отношение высоколиквидных активов к крткосрочным обязательствам. Финансовое состояние п/п считается благополучным, если коэф. текущей ликвидности не меньше 2; коэф. критической ликвидности >= 1; коэф. абсолютной ликвидности от 0.2 до 0.5.

Финансовая устойчивость п/п оценивается с помощью следующих показателей: 1) коэф. автономии – отношение собственного капитала к сумме активов, не должен превышать 0.5. Этот показатель характеризует долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость п/п; 2) коэф. финансовой устойчивости – отношение собственных средств и долгосрочных заёмов к активам. Показывает удельный вес тех источников финансирования, которые п/п может использовать длительное время; 3) коэф. финансирования – отношение собственных собственных средств к заемным, показывает какая часть деятельности финансируется за счет собственных средств. Финансовое положение п/п тесно связано с показателями финансовой активности п/п, т.е. эффективности использования его ресурсов. Основные фонды. 1) фондоотдача: ФО = Вр/ стоимость осн. фондов; 2) фондоемкость: ФЕ = Стоимость осн. фондов / ВР, обратный показатель. Оборотный капитал.1) коэф. оборачиваемости оборотного капитала = Вр / средняя величина оборотного капитала за отчетный период; 2) длительность оборота = время оборота (отчетный период) / коэф. оборачиваемости оборотного капитала; 3) коэф. оборачиваемости деб. задолженности = Вр / деб. задолженность. Рентабельность: R = Пр. / (Оборотные средства + Основные фонды). R (на 1 изд.) = Пр. на 1 изд. / с/с 1 изд. Рассчитывается на основе балансовой или на основе чистой прибыли. Анализ финансового состояния п/п позволяет рационально использовать ресурсы и выполнять всю совокупность функций в процессе хоздеятельности в целях: 1) максимизации доходности и повышения уровня защиты от предпринимательского риска; 2) повышения достоверности текущих и перспективных прогнозов, использование финансовых ресурсов по основным направлениям хоздеятельности; 3) выбора экономически обоснованных источников финансирования.

**Билет 52.**

Понятия капитальные вложения, инвестиции, объекты и субъекты инвестиционной деятельности, инвестиционный проект, жизненный цикл проекта. Под **капитальными вложениями** понимаются затраты на воспроизводство основных фондов или финансовые средства, затрачиваемые на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение. Новое строительство – строительство новых промышленных п/п после ввода его на полную проектную мощность. Под **расширением** действующего п/п понимается строительство новых или расширение действующих цехов с целью повышения производственных мощностей при меньших капитальных затратах и в более короткие сроки. **Реконструкция** действующего промышленного п/п – полное или частичное переустройство с обновлением физически изношенного или морально устаревшего оборудования. **Техническое перевооружение** – наиболее экономичный способ, связан со сменой оборудования. Под **инвестициями** понимают денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли и достижения положительного экономического и социального эффекта. **Объектами инвестиционной деятельности** являются вновь создаваемые и модернизируемые фонды и средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства РФ, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция и другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность. **Субъектами инвестиционной деятельности** являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов и др. юр. лица (банковские структуры, страховые и посреднические организации, инвестиционные биржи) и физ. лица, государства и международные организации. **Инвестор** осуществляет вложение собственных, заемных или привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивает их целевое использование. В качестве инвесторов могут выступать 1) органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами, 2) отечественные физ. и юр. лица, 3) иностранные физ. и юр. лица, иностранные государства. Заказчиками могут быть инвесторы, иные физ. лица, уполномоченные инвестором осуществлять реализацию инвестиционного проекта, не вмешиваясь в предпринимательскую деятельность других участников, если иное не предусмотрено договором. **Пользователями объектов инвестиционной деятельности** могут быть инвесторы, физ. и юр. лица, гос. и муниципальные органы, международные организации. Инвестор самостоятельно определяет объемы, направление, размеры и эффективность инвестиций и по своему усмотрению привлекает на договорной, преимущественно конкурсной основе физ. и юр. лица, необходимые для реализации инвестиций. **Инвестиционный проект** – системно ограниченный и законченный комплекс мероприятий, документов и работ, финансовым результатом которого является прибыль, а материально-вещественным результатом – новые или реконструированные основные фонды или приобретение и использование финансовых инструментов или нематериальных активов с последующим получением дохода. Промежток времени м/у моментом появления и ликвидации называется проектным циклом (**жизненным циклом проекта**). **Начало** проекта связано с моментом его реализации и началом вложения денежных средств. **Окончанием** существования проекта может быть 1) ввод в действие объектов, начало их эксплуатации и использование результатов выполненного проекта; 2) достижение проектом заданных результатов; 3) прекращение финансирования проекта; 4) вывод объекта из эксплуатации. Каждая фаза может делиться на следующие уровни: 1) Начальная (прединвестиционная) фаза: прединвестиционные исследования; разработка проектно-сметной документации; планирование проекта; подготовка к строительству. 2) **Инвестиционная фаза**: проведение торгов и заключение контрактов, организация закупок и поставок; строительно-монтажные работы; завершение строительной фазы проекта. 3) **Эксплуатационная фаза**: эксплуатация проекта; ремонт и развитие производства; закрытие проекта.

**53.Абсолютная экономическая эффективность кап. вложений.**

Для экономического обоснования кап.вложений рассчитывается : абсолютная и сравнительныя экономическая эффективность.

Абсолютная ( общая ) эффективность кап.вложений определяется для вновь строящихся пром.предприятий, расширения действующий производственных мощностей и представляет собой отношение экономического эффекта к капитальным затратам, обеспечивающим этот эффект.

Эк.эффект- результат мероприятий, который может быть выражен :

- как экономия от снижения с/с

- чистая прибыль

- прирост прибыли

Эк.эффективность- это эк.эффект, приходящийся на 1 руб.кап.вложений, обеспечивающих этот еффект

Для промышленных новостроек абс.экономическая эффективность:



Цi- оптовая цена i-той номенклатуры продукции ( руб. )

Ci- с/с единицы ---//---

Ai- годовой объем производства i-той ном.продукции

Kнi- суммарная ставка отчислений в бюджет по i-той ном.прод.( в долях )

KBстр- кап.вложения в строящийся объект ( сметная стоимость )

k - кол-во номенк.позиций ( сколько видов продукции ) Из формулы видно , что эффективность кап.вложений увеличивается от : 1.снижения с/с 2.увеличения объема производства 3.при увеличении кач-ва продукции и увеличения опт.цен. 4.при изменении структуры выполняемой продукции, с целью увеличения доли высокорентабельной продукции.

Абс.эк.эффективность капит.вложений в расширении произв.мощностей :



dПрчист - прирост чистой прибыли

KB - кап.вложения, направленные на увеличение действующих произв.мощностей



Прчнов - прибыль после введения и увеличения произв.мощностей

Так же эффективность кап.вложений зависит от периода их окупаемости



Сс Сн - с/с единицы продукции до и после проведения мероприятий по осуществлению кап.вложений

Аг - годовой объем произв.продукции в новых условиях.



**54.Сравнительная экономическая эффективность.**

Авансированные кап.вложения используются по различным направлениям их осуществления, каждая из которых может быть представлена различными вариантами решений.Наиболее экономичный вариант выбирается на основе сравнительной эффективности.

Если при одном из вариантов обеспечивается снижение текущих издержек произ-ва,то при равенстве кап.вложений он будет более выгодным. При равной с/с ( то есть текущих издержек) эффективным признается тот вариант, при котором меньшие кап.вложения.

Если в вариантах отличаются и кап.вложения и результаты их осуществления, то эффективность определяется по сроку окупаемости или коэф.эффективности.



КВ1 КВ2 - кап.вложения по первому и второму варианту

С1 С2 - с/с ед.продукции по первому и второму варианту

Аг - годовой объем по более капиталоемкому варианту( где КВ1<КВ2)

Э-экономия от снижения с\с

Коэффициент эффективности.



Капиталоемкий вариант будет более выгодным при условии :

Ер>=Ен или Тр<=Тн, где Ер- расчетный Ен-нормативный, если условия не соблюдаются, то наиболее экономичен вариант 1 ( КВ 1)

Для пром.предприятий нормативным коэф.эффективности >= принимается уровень чистой рентабельности ( засчет своих средств )

Если кап.вложения осуществляется засчет кредита наиболее эффективним признается вариант с наименьщим периодом окупаемости.

**55.Учет фактора времени и дисконтирования.**

Наиболее серьезным недостатком при использовании простейших методов расчета эффективности кап.вложения является отсутствие сопоставимости неравноценных денежных средств, авансированных в различные периоды.

Дисконтированием денежных потоков наз-ся приведение их разновременных значений к их ценности на определенный момент времени, который наз-ся моментом приведения.

Основным экономическим нормативом используемым при дисконтировании яв-ся норма дисконта, выражаемая в долях или в %-ах в год.

Для дисконтирования денежного потока на n- ый год, осуществляется путем умножения его значения на коэф.дисконтирования.



Е - норма дисконта

a - коеф.дисконтирования

Денежные потоки инвестиционного проекта.

Эффективность инвестиционного пректа оценивается в течении расчетного перпода, охватывающего временной интервал от начала проекта до его прекращения.

Расчетный период разбивается на отрезки, в пределах которых производится агригирование данных, используемых для оценки финансовых показателей. Время измеряется в годах или долях года и отсчитывается от фиксированного момента, принемаемого за базовый.

Денежные потоки инвестиционного пректа – это зависимость от времени,денежных поступлений и платежей при реализации проекта.

На каждом шаге значение денежного потока характеризуется :

1. притоком равным размеру денежных поступлений на этом шаге.
2. Оттоком равным платежам на этом шаге.
3. Сальдо (активный баланс эффект ) равным разности между притоком и оттоком

Денежный поток состоит из потоков от отдельных видов деятельности:

1.денежные потоки от инвестиц.деятельности

2. денежные потоки от операционной деятельности

притоки : выручка от реал-ции, внереалезац.доходы

оттоки : налоги и тд.

3.денежные потоки от финансовой деятельности.

Денежные потоки могут учитыватся в различных валютах.

**56. Показатели эффективности инвестиционного проекта.**

В кач-ве основных показателей, используемых для расчетов эффективности инв.пректов применяется :

1). Чистый доход ( ЧД )

Fm=В-З



В-приток З-затраты

Накопленный доход за весь период проекта. ЧД>ЧДД

2). Чистый дисконтированный доход ( ЧДД )



ЧД и ЧДД характеризуют превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта соответственно без учета и с учетом неравномерности эффектов, относящихся к различным моментам времени.

Разность между ЧД и ЧДД называют дисконтом проекта.

Для признания проекта эффективным необходимо, что бы ЧДД был положительным.

3). Внутренняя норма доходности ВНД ( норма дисконта, рентабельность проекта,норма рентабельности ) – это такое положит.число Ев ,что при норме дисконта Е=Ев чистый дисконт.доход проекта обращается в ноль.При всех больших значениях Е ЧДД – отрицательный, при всех меньших значениях Е – ЧДД – положительный.

Е > Ев ЧДД < 0

Е < Ев ЧДД > 0

Если не выполнены неравенства, то нормы дисконта не существуют.

ЧДД=0



Для оценки эфф-ти инв.проекта значения ВНД необходимо сопоставлять с нормой дисконта.

Инв.проекты, у которых ВНД> Е имеют положительный ЧДД – эффективны.

ВНД < Е имеет положительный ЧДД – неэффективен.

Для определения ВНД используют метод последовательных итераций ( метод подбора)

ВНД может быть использована так же :

1. для эк.оценки проектных решений, если известны приемлемые ВНД у проектов данного типа.
2. для оценки устойчивости инв.проекта по разности ВНД-Е , чем больше разница, тем более устойчив проект.
3. для установления участниками проекта нормы дисконта Е по данным о ВНД альтернативных направлений вложения инвесторами собственных средств.
4. срок окупаемости – это продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальный момент указывается в задании на проектирование.

Моментом окупаемости наз – ся тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде после которого ЧД и в дальнейшим остается неотрицательн.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования это продолжительность периода от нач.момента до момента ок-ти с учетом диск-ия, т.е. тот наиболее ранний период после которого текущий ЧДД становится и в дальнейшем остается неотриц.

Период окуп-ти у ЧД > ЧДД

4). Потребность в доп.финансировании ( ПФ)-это макс.значение абсолютной величины отрицательного накопленного сальдо от инвестиционной и операционной деят-ти (отрицат.величины на нач.стадии проекта)

Величина ПФ пок-ет мин.объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости.

Следует отметить, что реальный объем доп.финансирования не обязательно должен совпадать с ПФ и как правило, превышает его из необходимости обслуживания долга.

Потребность доп.финансирования с учетом дисконта это макс.значение абсолютной величины отриц-ого накопленного дисконтированного сальдо от инв.и операц.деят-ти.

5). Индексы доходности- хар-ют относительную отдачу проекта на вложенные в него ср-ва.

Они могут рассчитываться для диконт.и недисконтированных ден.потоков.

Используются :

1. Индекс доходности затрат- отношение суммы денежных притоков к сумме оттоков.

Характ-ет отдачу

1. Индекс доходности дисконт. Затрат – это отношение суммы дисконтированных денежных притоков к сумме денежных оттоков ( отношение выгоды –затраты )
2. Индекс доходности инвестиций – это отношение суммы элементов женежного потока от операц.деяте-ти к абсолютной величине суммы элементов денежного потока от инвестиц. Деят-ти.
3. Индекс доходности дисконтированных инвестиций – отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от операционной деят-ти к абсолют.величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деят-ти.