

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Кафедра экономики промышленных предприятий

Е.С. Романова

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

(в помощь иностранным студентам 1-й ступени получения высшего образования)

Минск 2019

ЛЕКЦИЯ 1

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Экономика предприятия (организации) – достаточно сложный и многогранный феномен, который является:

- *основным звеном развития экономики;*
- *сферой деятельности,* направленной на удовлетворение растущих потребностей;
- *наукой,* изучающей систему экономических отношений по поводу эффективного использования ресурсов, распределения результатов производства, обоснования логики поведения предприятия в рыночных условиях.

Экономика организации (предприятия) является специальной дисциплиной и тесно связана с другими экономическими науками: макро- и микроэкономикой, менеджментом и маркетингом, статистикой, бухгалтерским учетом и др. Так, например, макроэкономика изучает экономическое состояние, «здоровье» страны в целом. В макроэкономике все величины рассматриваются в агрегированном, совокупном виде: национальный доход, валовой национальный продукт, совокупный спрос, совокупное предложение, занятость и норма безработицы, уровень инфляции и т.д. Микроэкономика связана с деятельностью отдельных экономических субъектов. Она изучает деятельность предприятий, фирм и отраслей народного хозяйства. Именно на предприятиях создаются продукция и услуги, необходимые для производственных целей и нужд населения. Поэтому от того, как они используют свои ресурсы, какую выпускают продукцию по уровню качества и конкурентоспособности, как внедряют результаты НТП, зависят экономическое могущество страны и уровень жизни ее граждан.

Цель изучения дисциплины состоит в формировании целостного представления об экономике предприятия (организации), выработке умения обосновывать экономические решения, выбирать правильную стратегию и тактику поведения предприятия в изменяющейся рыночной среде.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение особенностей функционирования предприятий различных хозяйственно-правовых форм в динамически изменяющейся рыночной среде;
- выработка и закрепление навыков проведения комплексных экономических расчетов;
- выработка умений определения и обоснования выбора экономически целесообразной стратегии и тактики хозяйственной деятельности предприятия;
- системное изучение экономического инструментария оценки уровня экономической эффективности деятельности предприятия, способов максимизации прибыли, минимизации убытков, обеспечения конкурентоспособности продукции;

- освоение методов прогнозирования развития экономических процессов и выработки стратегии развития предприятия.

Объекты изучения экономики организации (предприятия) — производственная деятельность предприятия, механизмы формирования и использования основных факторов производства и экономических ресурсов предприятия.

Предмет дисциплины — деятельность предприятия, процесс разработки и принятия хозяйственных решений.

ЛЕКЦИЯ 2

ОРГАНИЗАЦИЯ (ПРЕДПРИЯТИЕ) в СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономика страны – сложный и динамичный организм. Она может быть представлена различными структурами, что обусловлено многообразием процесса производства. Структура отражает строение экономики, соотношение ее подсистем и звеньев, пропорции и взаимосвязи между ними (возникновение новых отраслей и отмирание старых).

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

сфера,

отрасль,

сектор экономики (рисунок 1).

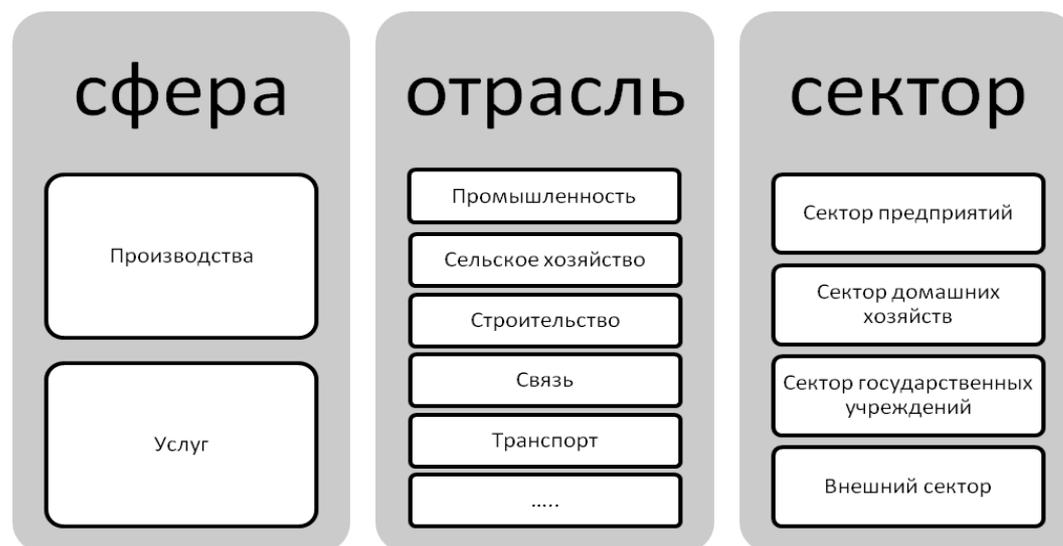


Рисунок 1 – Структура национальной экономики

В условиях централизованного управления экономика, согласно отраслевой классификации, делилась на производственную и непроизводственную сферы (сферу услуг). Основным элементом экономики являлось предприятие (организация), состоящее на самостоятельном балансе. В условиях рынка развиваются не только технологические отношения между

предприятиями, но и рыночные отношения субъектов хозяйствования. В соответствии с технологическими связями предприятия объединены в отрасли.

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

Предприятия объединяются в отрасли по следующим признакам:

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

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

Деление национальной экономики на сектора применяется для обобщающей характеристики экономических процессов в соответствии с системой национальных счетов. Под **сектором** понимается совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели функции и поведение. К их числу обычно относят:

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

Сектор предприятий обычно подразделяется на сектор финансовых и сектор нефинансовых предприятий. Сектор нефинансовых предприятий объединяет предприятия, занимающиеся производством товаров и услуг с целью получения прибыли, и некоммерческие организации, не преследующие цели извлечения прибыли. В зависимости от того, кто осуществляет контроль за их деятельностью, они, в свою очередь, подразделяются на государственные, национальные, частные и иностранные нефинансовые предприятия. Сектор финансовых предприятий охватывает институциональные единицы, занятые финансовым посредничеством.

Промышленность является одной из ведущих отраслей производственной сферы. Исторически она прошла следующие фазы: домашний промысел, ремесло, кустарная промышленность, мануфактура, фабрика (таблица 1).

Таблица 1 – Характеристика стадий развития промышленного производства

Критерий	Стадии развития промышленного производства				
	Домашний промысел	Ремесло	Кустарное производство	Мануфактура	Фабрика
Рабочая сила	Семейный труд	Семейный труд	Наемный труд	Посторонний труд	Наемный труд
Ориентация	Собственное потребление	На заказ	На рынок	На рынок	На рынок

	ие				
Характер производства	Мелкое	Мелкое	Мелкое	Крупное	Крупное
Разделение труда	Нет	Нет	Может быть	Есть	Есть
Характер труда	Ручной	Ручной	Ручной	Ручной	Механизированный

В современных условиях промышленность представляет собой совокупность значительного числа самостоятельных предприятий, цехов и производств, занятых добычей, заготовкой и переработкой сырья.

Промышленность занимает особое место в национальной экономике так как:

- значительная доля ВВП и национального дохода создается промышленностью;
- значительное число экономически активного населения занято в промышленности;
- промышленность производит орудия труда, используемые в других отраслях материального производства и непроизводственной сфере, определяя тем самым уровень развития сельского хозяйства, транспорта, строительства, торговли, а также здравоохранения, науки, образования и т. д.;
- уровень конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках также в значительной степени определяется развитием промышленности;
- состояние экологии во многом зависит от применяемых технологий, использования безотходных технологий;
- социальная среда, условия труда, качество жизни определяются в зависимости от уровня развития промышленности;
- обороноспособность страны зависит от уровня военной техники.

Промышленность (в зависимости от воздействия на предмет труда) принято делить на две большие группы:

- *добывающие* – отрасли, занятые добычей и заготовкой природного сырья (угольная, лесозаготовительная, нефтедобывающая и др.);

- *обрабатывающие* – отрасли, осуществляющие дальнейшую переработку сырья промышленного происхождения (металлургия, химическая промышленность) или сельскохозяйственного сырья (мясная, молочная, хлопчатобумажная и т.д.).

Отрасли, образующие промышленность, можно группировать и по другим признакам: экономическое назначение выпускаемой продукции (производящие средства производства и производящие предметы потребления), по структуре издержек производства (фондоёмкие, трудоёмкие, материалоемкие, энергоёмкие, наукоёмкие), по возможности равномерной работы в течение года (сезонные, несезонные) и др.

ЛЕКЦИЯ 3

ОРГАНИЗАЦИЯ (ПРЕДПРИЯТИЕ) КАК СУБЪЕКТ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Ведущим звеном экономики, ее основой являются предприятия, которые производят продукцию и услуги, сосредотачивают в своей собственности большую часть общественного капитала, определяют деловую активность экономики, обеспечивают занятость населения, формируют бюджет страны.

Предприятие (организация) - самостоятельный хозяйствующий субъект, наделенный статусом юридического лица и созданный в соответствии с действующим законодательством для производства определенного вида продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения потребностей учредителей и конкретных потребителей.

Основные признаки предприятия:

- самостоятельность ведения хозяйственной деятельности, т.е. предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, заключает договоры, распоряжается произведенной продукцией, прибылью, полученной после уплаты налогов;

- права юридического лица, т.е. предприятие должно быть зарегистрировано в установленном порядке. Для этого предприятие должно обладать признаками юридического лица (имущественная обособленность, выступление в гражданском обороте от своего имени и др.);

- наличие трудового коллектива;

- использование имущества для производства и реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг;

- отсутствие в составе других юридических лиц.

Учредитель организации (предприятия) – лицо (физическое или юридическое, в том числе государственный орган), создавшее предприятие.

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

Основными задачами создания и функционирования предприятия являются:

- максимально возможное удовлетворение спроса покупателей;
- увеличение рынка сбыта;
- насыщение рынка высококачественными товарами и услугами;
- создание новых товаров и услуг;
- повышение квалификации работников;
- эффективное использование ресурсов и пр.

Для выполнения своих функций предприятие должно иметь на «входе» необходимые ресурсы: материально-технические, трудовые, информационные, а на «выходе» – готовую продукцию (услуги).

В основе функционирования предприятия лежит **производственный процесс**, который представляет собой систему взаимосвязанных основных, вспомогательных и обслуживающих процессов.

Основное производство включает заготовительный процесс (производство отливок, штамповок и т. п.), обработку (механическую, термическую и т. д.), а также сборку, в результате которой получается готовый продукт.

Вспомогательное производство создает условия для основного производства: ремонт зданий, сооружений, оборудования, производство оснастки, производство и передача электроэнергии и т. д.

Обслуживающее производство обеспечивает функционирование основного и вспомогательного производств и включает складское хозяйство, систему контроля и т. д.

Производственный процесс состоит из операций, которые выполняются на конкретном рабочем месте. Рабочие должны обладать определенными знаниями и навыками, квалификацией для выполнения операций, а специалисты – знаниями и навыками в области организации технологического процесса.

Предприятия можно классифицировать по различным признакам или параметрам (таблица 1)

Таблица 1 - Классификация предприятий

Классификационный признак	Виды предприятий
Отраслевая принадлежность	Промышленные Сельскохозяйственные Транспортные Организации связи Организации здравоохранения и т.д.
Форма собственности	Государственные Частные
Организационно-правовая форма	Предприятия - товарищества: - полные; - коммандитные; Предприятия-общества: - ООО; - ОДО; - АО: ЗАО и ОАО Единоличные (унитарные предприятия): Производственные кооперативы Некоммерческие организации: - потребительские кооперативы; - общественные и религиозные организации; - фонды; - учреждения

Цель деятельности	Коммерческие Некоммерческие
Продолжительность производственного цикла	С постоянным технологическим циклом С прерывным технологическим циклом
Количество видов производимой продукции	Многопрофильные Специализированные Комбинированные Узкоспециализированные
Степень концентрации (размер)	Крупные Средние Малые Микроорганизации
Характер воздействия на предмет труда	Добывающие Перерабатывающие
Устойчивость производственного процесса во времени	Сезонные Несезонные (круглогодичного действия)
Доминирующий фактор осуществления деятельности	Трудоемкие Материалоемкие Энергоемкие Капиталоемкие Наукоемкие
Участие иностранного капитала	Совместные Иностранные

Государственным является такое предприятие, имущество которого принадлежит государству. Оно может создаваться за счет бюджетных ассигнований, вкладов других государственных предприятий или иных источников. Доходы, полученные государственным предприятием, принадлежат государству, а не членам трудового коллектива, которые являются наемными работниками и получают заработную плату в соответствии с ценой рабочей силы в зависимости от результатов труда.

Частным является предприятие, принадлежащее гражданину или членам его семьи на праве собственности.

Совместное предприятие – такое предприятие, уставный фонд которого состоит из доли иностранного участника и доли отечественного участника.

Иностранное предприятие - организация, уставный фонд которой состоит только из доли иностранного участника.

Узкоспециализированные предприятия изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства.

Комбинированные предприятия имеют целью комплексное использование сырья.

Многопрофильные предприятия выпускают продукцию широкого ассортимента и назначения.

Предприятие в процессе функционирования проходит ряд стадий: создание, рост, зрелость, спад, ликвидация.

СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ представляет собой совокупность действий, направленных на приобретение статуса субъекта хозяйствования и юридического лица. Эти действия можно объединить в четыре этапа (рисунок 1).



Рисунок 1 – Этапы создания предприятия

Подготовительный этап включает: возникновение идеи о создании нового предприятия и изучение возможностей организации нового бизнеса, рынка; подбор поставщиков факторов производства, соучредителей предприятия; определение финансовых источников, необходимых для формирования уставного фонда.

Организационный этап включает: проведение учредительного собрания (выбор организационно-правовой формы предприятия, утверждение устава, назначение директора, подписание протокола заседания собрания учредителей и (или) учредительного договора); согласование наименования организации в регистрирующем органе; открытие временного счета в банке и формирование на нем уставного фонда; определение места размещения организации.

Учредительный договор заключается с целью урегулирования взаимоотношений между учредителями предприятия в процессе его создания и деятельности, а также для определения обязательств учредителей по отношению к создаваемой ими организации.

Устав представляет собой свод правил, регулирующих деятельность организации и ее взаимоотношения с другими организациями, гражданами, его права и обязанности в определенной сфере хозяйственной деятельности. Он содержит основные сведения о коммерческой организации: наименование, место нахождения, цели деятельности, порядок управления, размер и состав уставного фонда, порядок образования имущества, порядок и условия распределения прибыли и убытков, порядок ликвидации и реорганизации.

Уставный фонд – это минимальный размер имущества предприятия, гарантирующий интересы его кредиторов. Его величина зависит от

организационно-правовой формы и вида деятельности предприятия и является основной его функционирования.

Он выполняет функции:

- определяет право совладельцев предприятия на участие в управлении и прибылях;

- в случае ликвидации определяет право совладельцев на оставшуюся после удовлетворения претензий кредиторов часть имущества;

- в ряде случаев является критерием для определения размера дополнительной ответственности совладельцев по долгам юридического лица и т.д.

Он формируется в двух формах – денежной и неденежной.

Юридический этап включает государственную регистрацию предприятия.

Государственная регистрация – это в государственном порядке установленная процедура легализации деятельности субъектов хозяйствования. Ее суть состоит в том, что государственный орган проверяет соответствует ли процедура создания предприятия, а также само юридическое лицо требованиям закона.

Экономический этап предусматривает ведение хозяйственной деятельности предприятия. Для этого после регистрации субъект хозяйствования обязан:

- нанять персонал (директор, бухгалтер);

- изготовить печать;

- выбрать банк и открыть в нем текущий расчетный счет.

ЛИКВИДАЦИЯ - прекращение деятельности предприятия. Она может быть осуществлена по решению учредителей (участников), хозяйственного суда, регистрирующего органа.

Предотвращением стадии ликвидации предприятия служит **реструктуризация**.

Реструктуризация – это осуществление комплекса различных мероприятий, направленных на реорганизацию предприятия, изменение формы собственности, системы управления, организационно-правовой формы, для финансового оздоровления предприятия, увеличения объемов выпуска конкурентоспособной продукции, повышения эффективности производства и удовлетворения требований кредиторов.

ЛЕКЦИЯ 4

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

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

Выбор той или иной организационно-правовой формы предприятия осуществляется с учетом его характеристик, которые регламентируются государством через специальные законы.

Организационная форма характеризует порядок первоначального создания имущества предприятия и процесс использования полученной прибыли.

Под **правовой формой** подразумевается комплекс юридических, правовых, хозяйственных норм, определяющих характер отношений между собственниками, а также между предприятием и другими субъектами хозяйственной деятельности и органами власти.

Основными организационно-правовыми формами коммерческих предприятий являются:

Хозяйственные товарищества - это такая форма предпринимательской деятельности, при которой имущество предприятия формируется за счет вкладов нескольких граждан и (или) юридических лиц, которые объединяются для совместной хозяйственной деятельности на основе договора между ними. Отличительной особенностью хозяйственных товариществ от других хозяйственно-правовых форм является то, что **один или несколько участников обязательно несут неограниченную солидарную имущественную ответственность по обязательствам товарищества**, т.е. они отвечают по обязательствам товарищества не только своим вкладом, но всем своим имуществом независимо от того, используется это имущество для целей товарищества или нет, в том числе личным имуществом.

Имущество хозяйственного товарищества формируется за счет вкладов участников, полученных доходов и принадлежит его участникам на праве общей долевой собственности. Хозяйственные товарищества используют труд наемных работников. Прибыль, полученная от производственно-хозяйственной деятельности, принадлежит участникам товарищества и распределяется между ними пропорционально их вкладам.

Производственный кооператив (артель) - добровольное объединение граждан на основе членства для совместного ведения предпринимательской деятельности путем объединения его участниками имущества и личного трудового участия. Отличительной особенностью кооперативных предприятий от хозяйственных товариществ является то, что в кооперативах **не допускается участие юридических лиц**. В остальном, механизм функционирования кооперативных предприятий такой же, как у хозяйственных товариществ.

Хозяйственным обществом признается юридическое лицо, созданное по соглашению юридическими лицами и (или) гражданами путем объединения их имущества с целью осуществления хозяйственной деятельности. Отличительной особенностью этой хозяйственно-правовой формы является **ограниченная ответственность всех его участников (акционеров) по обязательствам общества**.

Хозяйственное общество является собственником переданного ему участниками (акционерами) имущества, продукции, им производимой, а также

доходов, полученных от коммерческой деятельности. Общество отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, а его участники (акционеры) несут риск в размере принадлежащих им паев или акций. Таким образом, по своим обязательствам отвечает хозяйственное общество как самостоятельный субъект права, а участники (акционеры) несут лишь риск потери, принадлежащих им паев (акций).

Различают следующие виды хозяйственных обществ: с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, акционерные.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — это общество, в учредительных документах которого определены состав участников и их доля в имуществе общества, и каждый участник несет ограниченную ответственность по обязательствам общества только в пределах своего вклада.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) - это такое общество, участники которого несут дополнительную имущественную ответственность по обязательствам в размерах, превышающих их долю в имуществе общества. Размер дополнительной ответственности оговорен учредительными документами общества, как правило, в одинаковом размере (в процентах) к вкладу каждого участника.

Названные общества являются закрытыми, то есть его участник может уступить свою долю участнику или же третьему лицу только с согласия остальных участников. Общества с ограниченной и дополнительной ответственностью не выпускают акции. Их участники имеют паи, то есть долю в имуществе, находящемся в коллективной собственности. Это удостоверяется свидетельством, которое ценной бумагой не является.

Акционерным признается такое хозяйственное общество, уставной фонд которого разделен на определенное число акций, равной номинальной стоимости, и формируется за счет их продажи; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается *открытым акционерным обществом*. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается *закрытым акционерным обществом*.

Унитарное предприятие - коммерческая организация, **не наделенная правом собственности на закрепленное за ним собственником имущество**. Имущество унитарных предприятий является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Сравнительная характеристика вышеперечисленных организационно-правовых форм предприятий приведена в таблице 1.

Основными организационно-правовыми формами некоммерческих предприятий являются:

Учреждения - созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера организация и финансируемая им полностью или частично.

Потребительские кооперативы - добровольные объединения граждан и юридических лиц на основе имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей его участников.

Общественные и религиозные организации - добровольные объединения граждан в установленном законом порядке на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

Фонды - учрежденные гражданами или юридическими лицами организации на основе добровольных имущественных взносов, преследующие социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели.

Предприятия различных хозяйственно-правовых форм могут создавать **объединения** для совместного решения определенных задач, достижения конкретных целей. Объединения, создаваемые с целью расширения возможностей в производстве, научно-техническом и социальном развитии принято называть *хозяйственными*. К ним относятся:

Картель - объединение, как правило, предприятий одной отрасли, предполагающее совместную коммерческую деятельность, т.е. регулирование сбыта с помощью установленных квот, товарных цен, условий реализации.

Синдикат - разновидность картельного соглашения, которое предполагает сбыт продукции его участников через единый сбытовой орган, создаваемый в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Форма синдиката наиболее распространена в отраслях с массовой однородной продукцией: горнодобывающей, металлургической, химической.

Трест - объединение, в котором различные предприятия, ранее принадлежащие разным предпринимателям, сливаются в единый производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. В тресте объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий, а не одна какая-нибудь сторона, как в картеле или синдикате.

Концерн - это объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, персональных уний, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества.

Концерн обычно является объединением производственного характера, в которое входят предприятия разных отраслей, в зависимости от чего концерны носят характер «вертикальных» или «горизонтальных» объединений.

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

Финансовые группы — объединение предприятий, во главе которых становятся один или несколько банков, которые управляют капиталом этих предприятий и контролируют различные сферы их деятельности. При этом предприятия, входящие в состав финансовой группы не теряют свою экономическую и юридическую самостоятельность.

Нехозяйственные объединения создаются с целью координации деятельности, обеспечения защиты прав и предоставления общих интересов в соответствующих государственных и иных органах, а также в международных организациях. Пример такого объединения – союз.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика основных организационно-правовых форм коммерческих организаций

Форма	Состав участников		Способ объединения			Способ формирования Уставного Фонда		Степень ответственности по обязательствам		
	Юридически е лица	Физические лица	Один участник	Объединение лиц	Объединение капиталов	Паевые взносы	Акции	Полная	Ограниченная	Дополнительная
Хозяйственное товарищество	+	+		+		+		+		
Общество с ограниченной ответственностью	+	+			+	+			+	
Общество с дополнительной ответственностью	+	+			+	+				+

Акционерное общество	+	+			+		+		+	
Производственный кооператив		+		+		+				+
Унитарное предприятие			+						+	

Лекция 5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Любая организация (предприятие) находится или располагается, а также осуществляет свою деятельность в определенной среде, которая, естественно, оказывает огромное и непосредственное влияние на эту самую деятельность.

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

Вся среда организации (предприятия) состоит из двух взаимосвязанных совокупностей:

1. Внутренняя среда.
2. Внешняя среда.

Внутренняя среда находится в пределах организации (предприятия), внутри нее, и оказывает прямое и непосредственное влияние на деятельность организации. Элементы ее в совокупности определяют потенциал, а также возможности, которыми обладает организация.

Внутренняя среда организации включает в себя следующие **процессы (системы)**:

- *производство*;
- *организация управления*;
- *маркетинг*;
- *финансы*.

Основными переменными внутренней среды предприятия являются:

- *цель*;
- *задачи*;
- *структура*;
- *технология*.
- *персонал* (рисунок 1)

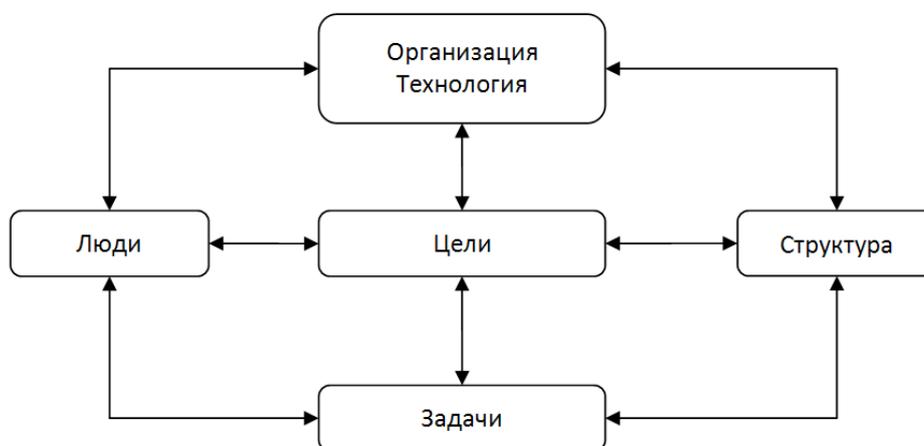


Рисунок 1 - Взаимосвязанность внутренних переменных

Внешняя среда организации (предприятия) состоит из элементов, находящихся за ее пределами, на то она и внешняя. Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне.

Структурно внешняя среда состоит из двух больших совокупностей факторов:

1. *макросреда* (воздействие косвенное), оказывающая косвенное воздействие на предприятие и его микросреду. Основные элементы макросреды это: состояние экономики, научно-технический прогресс, политические и социально-культурные факторы, международная обстановка.

2. *микросреда* (воздействие прямое), представляющая собой области прямого влияния на предприятие, которые создают поставщики материально-технических ресурсов, потребители продукции (услуг) предприятия, торговые и маркетинговые посредники, конкуренты, законы и государственные органы, финансово-кредитные учреждения и другие контактные аудитории. Если косвенное влияние внешней среды сказывается на деятельности предприятия лишь в перспективе, то при прямом воздействии это влияние может быть постоянным и взаимным.

К основным элементам среды прямого воздействия относятся:

- потребители;
- поставщики и посредники;
- конкуренты;
- профсоюзы;
- законодательство;
- государственное регулирование (рисунок 2).

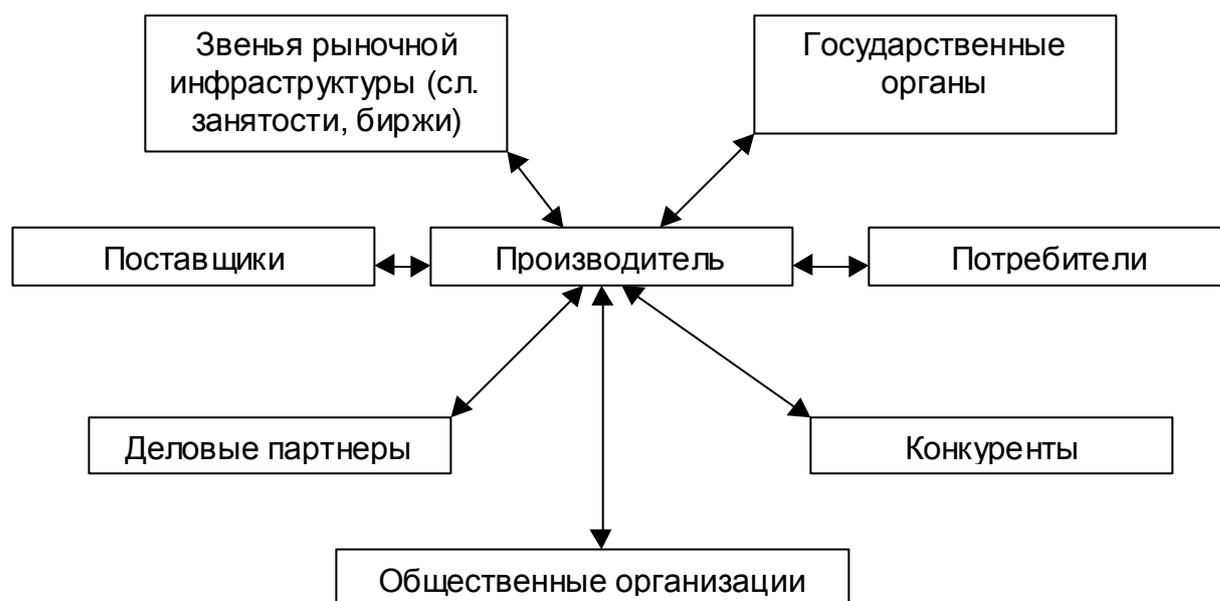


Рисунок 2 - Связи предприятия во внешней среде

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

Государственное регулирование экономики представляет собой систему осуществляемых государственными органами мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, направленных на обеспечение реализации программ социально-экономического развития общества и предотвращение негативных последствий деятельности отдельных экономических субъектов или блоков экономической системы.

В этой связи **функциями государства** являются:

- создание правовой основы - разрабатывает и принимает законы, направленные на регулирование предпринимательской деятельности;

- обеспечение надлежащего правопорядка в стране и национальной безопасности, поскольку преступность, коррупция в стране оказывает негативное влияние на предпринимательскую деятельность и экономику в целом;

- стабилизация экономики – обеспечение устойчивого развития экономики, поддержание на оптимальном уровне основных макроэкономических показателей: ВВП, уровня инфляции, безработицы, дефицита бюджета и др.;

- обеспечение социальной защиты и социальной гарантии - обеспечение минимального прожиточного уровня всем гражданам, недопущение социальной напряженности в обществе (выдача пенсий, пособий);

- защита конкуренции.

Объектами государственного регулирования могут быть:

- экономика страны в целом или ее отдельных регионов;
- экономика отраслей и сфер;
- экономика предприятий.

Инструменты государственного регулирования:

- законы;
- налоги;
- нормы амортизации;
- таможенные пошлины;
- бюджетные расходы;
- цены и т.д.

К предприятиям в настоящее время применяются как *административные*, так и *экономические методы* государственного регулирования (рисунок 3).



Рисунок 3 – Методы государственного регулирования экономики

В качестве основных **направлений** регулирования государством экономики предприятий можно назвать:

- лицензирование отдельных видов деятельности;
- организационно-правовые формы хозяйственной деятельности;
- амортизационную политику;
- оплату труда;
- ценообразование;
- налогообложение;
- инвестиционную и инновационную деятельность;
- стимулирование внешнеэкономической деятельности предприятий;
- условия охраны труда и требования экологической безопасности.

Лекция 6 ТРУД И ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Трудовые ресурсы – это часть населения страны, обладающая необходимым физическим развитием, знаниями и практическим опытом для работы в организациях.

Персонал организации – это занятые в организации работники, обладающие знаниями, умениями и навыками, необходимыми для выполнения возложенных на них функций в соответствии с целями организации.

Персонал имеет количественную и качественную оценку.

Количественная оценка персонала предприятия в первую очередь определяется такими показателями, как списочная численность, явочная численность и среднесписочная численность.

Списочная численность (списочный состав) – это численность работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников.

Явочная численность – это количество работников списочного состава, явившихся на работу. Разница между явочным и списочным составом характеризует количество целодневных простоев и неявок (отпуска, болезни, командировки и т.д.)

Среднесписочная численность в среднем за месяц определяется путем деления суммы списочного состава за все дни месяца (включая выходные и праздничные дни) на количество календарных дней в месяце. Среднесписочная численность за год (квартал) определяется путем суммирования среднемесячной численности работников за все месяца года (квартала) и делением полученной суммы на 12 (3).

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

В зависимости от участия отдельных в производственно-хозяйственной деятельности организации персонал организации подразделяется на две группы:

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

Б) *непромышленный персонал* - включает работников, занятых в непромышленной сфере предприятий: детских учреждениях, поликлиниках и принадлежащих предприятию подсобных хозяйствах.

Работники промышленно-производственного персонала в зависимости от выполняемых функций делятся следующие группы: рабочие, руководители, специалисты, прочие служащие.

Рабочие - лица, непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, а также занятые ремонтом, перемещением грузов, перевозкой пассажиров, оказанием материальных услуг и другими работами. Они, в свою очередь, подразделяются на *основных* (которые заняты в основном производств) и *вспомогательных* (которые помогают основным рабочим выполнять работу по основному виду деятельности).

Руководители – работники, выполняющие функции управления на предприятии и его структурных подразделениях (главные руководители – директор и его заместители, функциональные руководители – начальники отделов и служб, линейные руководители - начальники цехов, структурных подразделений). К руководителям также относятся главные специалисты организаций и заместители всех перечисленных выше групп работников. Например, в банке – *начальник отделения, заведующий сектором*.

Специалисты – работники, выполняющие конструкторско-технологические, экономические, финансовые функции (инженеры, экономисты, бухгалтера, менеджеры, *специалист по операционно-кассовой работе, контролеры отделения банка*);

Другие служащие (технические исполнители) – работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство (*агенты, кассир банка, инкассатор, архивариусы, и др.*).

Персонал организации также принято группировать по профессиям, специальностям и квалификации.

Профессия – род трудовой деятельности, представляющий собой совокупность трудовых навыков и теоретических знаний, позволяющих выполнять определённый вид работы (например, врач).

Специальность – вид деятельности в рамках той или иной профессии (например, врач-хирург, врач-стоматолог).

Квалификация – степень и уровень общей и специальной подготовки (например, врач высшей квалификации).

Движение персонала организации может быть охарактеризовано с помощью показателей оборота и постоянства кадров.

К основным показателям относятся:

А) Коэффициент оборота по выбытию – характеризует долю работников, выбывших с предприятия за данный период:

$$K_{\text{ВЫБ}} = \frac{Ч_{\text{ВЫБ}}}{Ч} * 100\% ,$$

где $ч_{\text{ВЫБ}}$ - количество работников, уволенных по всем причинам за период;

$\bar{ч}$ - среднесписочная численность работников за тот же период.

Б) Коэффициент оборота по приему – характеризует долю работников, принятых на работу за данный период:

$$K_{\text{ПР}} = \frac{ч_{\text{ПР}}}{\bar{ч}} * 100\%$$

где $ч_{\text{ПР}}$ - количество работников принятых на работу за период

В) Коэффициент сменяемости - отношение меньшего значения из числа принятого на работу или уволенного персонала к среднесписочному числу работников.

Г) Коэффициент текучести кадров – характеризует долю работников, уволенных с предприятия по внеплановым причинам:

$$K_{\text{ТЕК}} = \frac{ч'}{\bar{ч}} * 100\%$$

где $ч'$ - численность работников предприятия, выбывших или уволенных по внеплановым причинам (уволенных по собственному желанию, за нарушение трудовой дисциплины).

Д) Коэффициент общего оборота – характеризует долю работников, сменившихся за данный период:

$$K_{\text{ОК}} = \frac{(ч_{\text{ВЫБ}} + ч_{\text{ПР}})}{\bar{ч}} * 100\%$$

Е) Коэффициент восполнения кадров - характеризует восполнение работников, уволившихся по различным основаниям из организации, вновь принятыми работниками:

$$K_{\text{ВК}} = \frac{ч_{\text{ПР}}}{ч_{\text{ВЫБ}}} * 100\%$$

Ж) Коэффициент постоянства кадров – характеризует долю работников, проработавших на предприятии в течение всего года:

$$K_{\text{СК}} = \frac{(ч_{\text{Н.Г.}} - ч_{\text{ВЫБ}})}{\bar{ч}} * 100\%$$

где $ч_{\text{Н.Г.}}$ численность работников предприятия на начало года

Производительность труда - показатель, характеризующий эффективность затрат труда и определяющийся количеством продукции, производимой в единицу времени, или затратами труда на производство единицы продукции.

Для характеристики уровня производительности труда используют прямой показатель - **выработка** (количество продукции (услуг), произведенной одним работником в единицу рабочего времени) и обратный показатель - **трудоемкость** изготовления продукции (затраты труда на производство единицы продукции (услуг, работ)).

Они связаны между собой обратно пропорциональной зависимостью и выражаются формулами:

$$V = \text{ПП} / \text{Ч},$$
$$\text{Тр} = \text{Т} / \text{ПП},$$

где *V* – выработка; *ПП* – объем произведенной продукции или выполненной работы в натуральных либо условно-натуральных единицах; *Ч* – среднесписочная численность работающих, чел.; *Тр* – трудоемкость продукции; *Т* – время, затраченное на производство всей продукции, нормо-ч.

Выработка – наиболее распространенный и универсальный показатель производительности труда. Он учитывает только затраты живого труда непосредственно затраченного на изготовление продукции и, рассчитывается, как правило, на одного среднесписочного работающего в соответствующую единицу времени (час, смена, месяц, год). Соответственно различают часовую, дневную, месячную и годовую выработку. Показатель определяется отношением объема произведенной продукции за соответствующий период к среднесписочной численности работников за этот же период.

В зависимости от того, в каких единицах измеряется объем произведенной продукции, различают следующие измерители выработки: натуральный, условно-натуральный и стоимостной.

Показатель выработки в настоящее время целесообразно определять по показателю добавленной стоимости. Показывает способность работников организации создавать своим трудом добавленную стоимость.

Трудоемкость – затраты рабочего времени в нормо-часах на изготовление единицы продукции.

Таким образом для определения трудоемкости используется трудовой измеритель, который представляет собой отношение нормативных затрат рабочего времени к фактическим.

Между выработкой и трудоемкостью существует тесная обратная зависимость, которая может быть оценена по формуле:

$$\Delta T = \left(\frac{\Delta B}{\Delta B + 100} \right) * 100\%$$

$$\Delta B = \left(\frac{\Delta T}{100 - \Delta T} \right) * 100\%$$

где ΔB – изменение выработки, %;

ΔT – изменение трудоемкости, %

Для успешной деятельности организаций и общественного производства в целом необходимо, чтобы:

- темп роста производительности труда опережал темп роста заработной платы;

- темп роста производительности труда опережал темп роста фондовооруженности;

- темп роста фондоотдачи опережал темп роста производительности труда.

Уровень производительности труда зависит от множества причин самого разного характера, которые в научно-экономической литературе и хозяйственной практике принято называть *факторами*.

В настоящее время принято выделять четыре группы факторов (таблица 1):

Таблица 1 - Факторы роста производительности труда

Группа факторов			
материально-технические	организационные	экономические	социальные
Улучшение технического уровня производства	Изменение организации производства и труда, совершенствование системы управления	Структурные изменения в производстве	Изменение культурно-технического уровня кадров
мероприятия			
<ul style="list-style-type: none"> - внедрение новой техники и технологии; - механизация и автоматизация производства; - применение новых видов сырья, материалов и энергии, улучшение их использования; - повышение качества продукции 	<ul style="list-style-type: none"> - сокращение численности аппарата управления - повышение норм выработки и обслуживания; - сокращение потерь рабочего времени; - сокращение внутрисменных простоев и порч 	<ul style="list-style-type: none"> - изменение удельных весов отдельных видов продукции; - сокращение трудоемкости; - 	<ul style="list-style-type: none"> - повышение уровня квалификации рабочих; - активизация творческой деятельности работников и т.д.

Реально существующие, но не используемые или не полностью используемые возможности повышения производительности труда называют *резервами ее роста*.

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

Лекция 7

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Основные средства: состав и структура

Основные средства – это средства труда, которые в процессе производства участвуют многократно, переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции (оказанных услуг) по частям по мере износа и имеют срок службы более одного года.

Классификация основных средств представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Классификация основных средств

<i>Классификационный признак</i>	<i>Виды основных средств</i>
Назначение	Основные средства, участвующие в предпринимательской деятельности Основные средства, не участвующие в предпринимательской деятельности
Выполняемые функции	Здания Сооружения Устройства передаточные Машины и оборудование Средства транспорта Инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности Прочие
Степень воздействия на предмет труда	Активные Пассивные
Возрастной состав	Основные средства, имеющие срок службы: до 5 лет от 5 до 10 лет от 10 до 20 лет свыше 20 лет

Основные средства, участвующие в предпринимательской деятельности, непосредственно связаны с процессом изготовления продукции (оборудование) или обеспечивают необходимые материальные условия для осуществления этого процесса (здания, сооружения, инструменты).

К **основным средствам, не участвующим в предпринимательской деятельности,** относят те их виды, которые не участвуют в процессе производства продукции, но принадлежат предприятию (жилые дома, общежития, детские и спортивные сооружения и т.д.). Их роль состоит в том, что, создавая благоприятные социально-бытовые условия для работников, они косвенно влияют на мотивацию и производительность труда персонала, способствуя повышению эффективности деятельности предприятия.

В зависимости от *выполняемых функций в процессе создания продукции и услуг* основные средства делятся на следующие группы:

1. **Здания** — группа основных средств, включающая здания и строения, в которых осуществляются производственные процессы:

- здания производственные и непроизводственные;
- здание жилые;
- здания прочие.

2. **Сооружения** — группа, состоящая из инженерно-строительных объектов, которые создают условия для процесса производства и выполнения технических функций. Включает:

- системы антенно-фидерные, мачты, башни;
- сооружения мест отдыха и зоопарков;
- сооружения спортивные;
- скважины нефтяные и газовые;
- сооружения магистрального трубопроводного транспорта;
- сооружения специализированные воздушного транспорта.

3. **Устройства передаточные** — группа, включающая объекты с помощью которых осуществляются передача различных видов энергий от машин-двигателей к рабочим машинам, транспортировка жидких и газообразных веществ. Данная группа основных средств включает:

- трубопроводы;
- устройства электропередачи и электросвязи.

4. **Машины и оборудование.** Данная группа подразделяется на несколько подгрупп:

– машины и оборудование силовые (электродвигатели и дизель-генераторы, двигатели внутреннего сгорания, оборудование турбогенераторное, оборудование теплотехническое, оборудование силовое прочее и т.д.)

– машины рабочие и оборудование (машины и оборудование для электрогазосварки и резки, машины и оборудование для укладки кабелей, машины и оборудование компрессорные, техника вычислительная и

организационная, оборудование связи, оборудование и устройства прочие и т.д.).

5. **Средства транспорта** - группа, включающая объекты, предназначенные для перемещения людей и грузов:

- суда морские и оборудование;
- суда речные;
- транспорт производственный;
- транспорт трубопроводный магистральный;
- состав автомобильного транспорта подвижной;
- транспорт коммунальный;
- воздушные суда.

6. **Инструмент** — это группа, состоящая из орудий труда, которые оказывают непосредственное формообразующее воздействие на предметы труда (молотки, отвертки и пр.); **производственный инвентарь и принадлежности** (рабочие столы, верстаки и т.д.), которые способствуют лучшему выполнению производственных операций;

7. **Инвентарь и принадлежности**. Данная группа основных средств включает:

- техника бытовая и принадлежности к ней;
- инвентарь и принадлежности общего назначения.

8. **Основные средства прочие** — группа, состоящая из видов, не включенных в другие группы основных средств (например, библиотечные фонды).

Перечисленные выше группы основных средств в процессе производства играют разную роль. Если здания и сооружения, как правило, обеспечивают условия для нормального протекания производственного процесса, то машины и оборудование непосредственно участвуют в производстве продукции. На этой основе всю совокупность основных средств подразделяют на активную и пассивную части.

Активная часть включает основные средства, которые непосредственно участвуют в процессе производства услуг — коммутационное оборудование, передающие устройства, средства перевозки почты.

Пассивная часть — основные средства, создающие необходимые условия для нормального протекания производственного процесса - здания, сооружения, инвентарь и т.д.

В организациях для анализа, учета и планирования основных средств применяются натуральные и стоимостные оценки.

Натуральная оценка основных средств используется при определении технического состава средств труда, производственной мощности организаций, производительности, степени использования отдельных видов оборудования и сооружений, при проведении инвентаризации.

Стоимостная оценка основных средств используется для расчета рентабельности производства, показателей экономической эффективности, определения размера амортизационных отчислений и др. В практике учета и планирования основных средств применяются следующие стоимостные показатели:

- *первоначальная стоимость* ($\Phi_{п}$, руб.) – стоимость на момент ввода основного средства в эксплуатацию. Определяется как сумма всех затрат на приобретение (сооружение), транспортировку, монтаж и установку основного средства на предприятии;

- *восстановительная стоимость* ($\Phi_{в}$, руб.) – стоимость воспроизводства основных средств в современных условиях. Рассчитывается по результатам переоценки основных средств на начало каждого года;

- *остаточная стоимость* ($\Phi_{ост}$, руб.) - модификация первоначальной или восстановительной стоимости с учетом износа;

- *ликвидационная стоимость* ($\Phi_{л}$, руб.) – сумма денежных средств, полученных предприятием после утилизации объекта основных средств в конце срока его полезного использования;

- *среднегодовая стоимость* ($\bar{\Phi}$, руб.) – стоимость основных средств, учитывающая их движение в течение года:

$$\bar{\Phi} = \frac{\Phi_{н.г.} + \Phi_{к.г.} + \Phi_{1.02} + \Phi_{1.03} + \dots + \Phi_{1.12}}{12}, \quad (1)$$

где $\Phi_{н.г.}$, $\Phi_{к.г.}$ – стоимость основных средств на начало и конец отчетного периода соответственно, руб.; $\Phi_{1.02}, \dots, \Phi_{1.12}$ – стоимость основных средств на каждое первое число месяца, начиная с февраля, руб.

Износ и амортизация основных средств

Вступив в процесс производства продукции, основные средства постепенно утрачивают своих эксплуатационно-технические характеристики. Это явление называется **износом основных средств**.

Различают физический и моральный износ основных средств (рисунок 1).

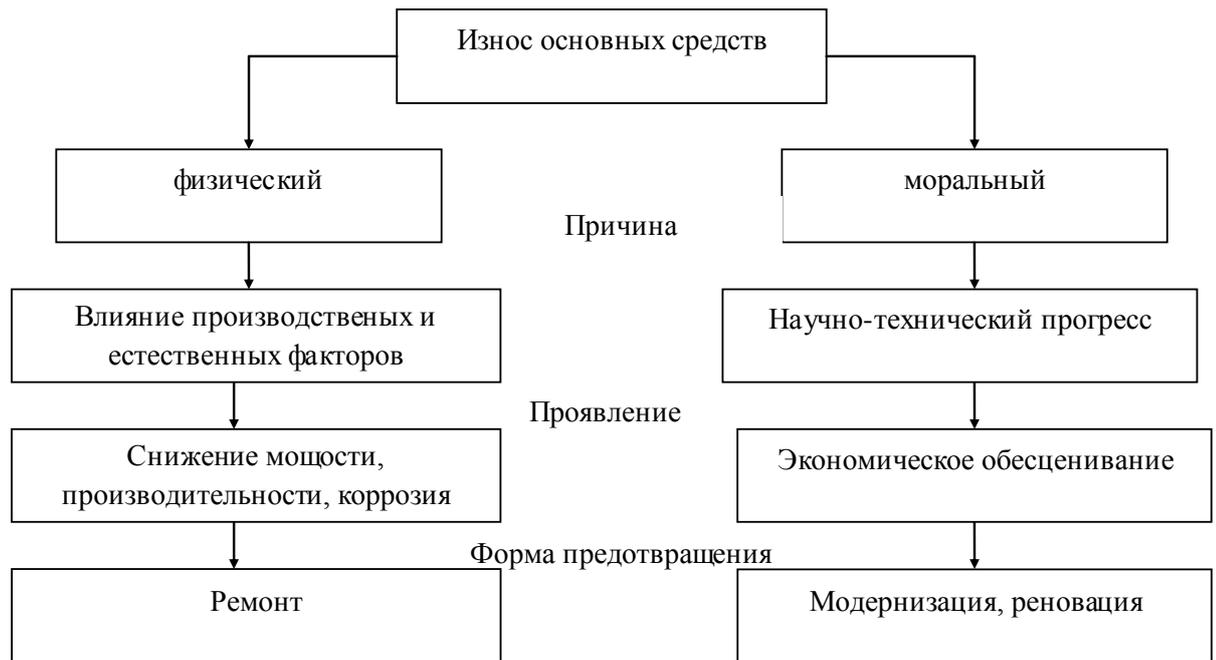


Рисунок 1 – Виды износа основных средств

Физический износ (Из_ф, д.ед.) – потеря основными средствами своих первоначальных эксплуатационно-технических характеристик в процессе эксплуатации или под действием окружающей среды. Его степень можно определить путем сопоставления сроков службы объекта:

$$\text{Из}_\phi = \frac{t_\phi}{t_n}; \quad \text{Из}_\phi = \frac{t_\phi}{\text{СПИ}}, \quad (2)$$

где t_ϕ , t_n , СПИ – фактический, нормативный срок и срок полезного использования основных средств предприятия соответственно, лет.

Моральный износ (Из_м, д.ед.) – экономическое обесценивание основных средств. Он бывает двух форм. Моральный износ первой формы (Из^I_м, д.ед.) связан с удешевлением процесса их производства:

$$\text{Из}_m^I = \frac{\Phi_\Pi - \Phi_B}{\Phi_\Pi} \quad (3)$$

Моральный износ второй формы (Из^{II}_м, д.ед.) обусловлен появлением новых, более прогрессивных машин:

$$\text{Из}_m^{II} = \frac{q_n - q_c}{q_n} \quad (4)$$

где q_H , q_C – производительность соответственно новой и старой техники, ед.

Для возмещения физического и морального износа основных фондов их стоимость постепенно включается в себестоимость реализуемых услуг. Этот процесс получил название **амортизации** (от лат «a – mort» – бессмертие).

Отчисления, предназначенные для возмещения стоимости изношенной части основных средств, называются **амортизационными отчислениями**. Величина амортизационных отчислений (A , руб.) может рассчитываться одним из трех способов:

- линейным способом;
- нелинейным способом:
 - методом уменьшающейся балансовой стоимости;
 - методом суммы лет;
 - обратным методом суммы чисел лет;
- производственным способом.

Линейный способ заключается в равномерном (по годам) начислении амортизации в течение всего срока полезного использования объекта основных средств. Нормы амортизации в первом и каждом из последующих лет срока эксплуатации объекта совпадают. При линейном способе амортизационные отчисления определяются по формуле:

$$A = \frac{\Phi_A \times H_A}{100\%}, \quad (5)$$

где H_A – норма амортизации, д.ед.; Φ_A – амортизируемая стоимость объекта основных средств, руб.

Норма амортизации определяется по формуле:

$$H_A = \frac{1}{\text{СПИ}} * 100\% \quad (6)$$

Амортизируемая стоимость определяется как разница между первоначальной (восстановительной) и ликвидационной стоимостью основного средства.

Нелинейный способ заключается в неравномерном (по годам) начислении амортизации в течение срока полезного использования объекта основных средств.

Производительный способ начисления амортизации объекта основных средств заключается в начислении амортизации исходя из амортизируемой стоимости объекта и отношения натуральных показателей объема продукции (работ, услуг), выпущенной (выполненных) в текущем периоде, к ресурсу

объекта. Производственным способом амортизационные отчисления рассчитываются по формуле:

$$A_t = \Phi_A \times \frac{q_t}{Q}, \quad (7)$$

где q_t - объем продукции (работ, услуг) выпущенный при помощи данного объекта в t -ом году, ед.; Q – объем продукции, планируемый к выпуску на данном объекте за весь срок полезного использования объекта, ед.

Обновление основных средств

Обновление основных средств – это процесс замены устаревших средств труда новыми, более современными.

Различают частичное и полное обновление основных средств.

При частичном обновлении заменяют отдельные узлы и детали орудий труда, восстанавливают разрушенные конструкции зданий, сооружений и т.д. С организационно-технической стороны частичное обновление выражается в капитальном ремонте и модернизации.

Капитальный ремонт требует, как правило, полной разборки агрегатов, замены или восстановления износившихся деталей и узлов, сборки, регулирования и испытания агрегата и ведется с периодичностью выше года.

Проведение капитального ремонта считается целесообразным, если затраты на него меньше, чем затраты на новое оборудование, себестоимость продукции (услуг), выпускаемой на данном оборудовании меньше, чем себестоимость продукции, выпускаемой на новом оборудовании, а производительность старого оборудования выше, чем нового.

Модернизация – это внесение в конструкцию действующего оборудования изменений, которые повышают его технический уровень и улучшают экономические характеристики.

Цель капитального ремонта – восстановление производительности оборудования;

Цель модернизации – повышение экономической эффективности оборудования и его производительность.

Различают следующие *показатели обновления основных средств*:

- коэффициент поступления (обновления) ($K_{\text{ОБ}}$, %):

$$K_{\text{ОБ}} = \frac{\Phi_{\text{ВВ}}}{\Phi_{\text{К.Г.}}} \times 100\%, \quad (8)$$

где $\Phi_{\text{ВВ}}$ – стоимость введенных основных средств в течение года, руб.

- коэффициент выбытия ($K_{\text{ВЫБ}}$, %):

$$K_{\text{ВЫБ}} = \frac{\Phi_{\text{ВЫБ}}}{\Phi_{\text{Н.Г.}}} \times 100\% , \quad (9)$$

где $\Phi_{\text{ВЫБ}}$ - стоимость списанных в течение года основных средств, руб.

- коэффициент прироста ($K_{\text{ПР}}$, %):

$$K_{\text{ПР}} = \frac{\Phi_{\text{ВВ}} - \Phi_{\text{ВЫБ}}}{\Phi_{\text{Н.Г.}}} \times 100\% , \quad (10)$$

- срок обновления ($T_{\text{ОБ}}$, лет):

$$T_{\text{ОБ}} = \frac{\Phi_{\text{Н.Г.}}}{\Phi_{\text{ВВ}}} \quad (11)$$

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

Аренда – основанное на договоре возмездное владение и пользование имуществом другого собственника с целью получения доходов или решения других задач.

Лизинг – это сдача в аренду на длительный срок машин, оборудования, транспортных средств, вычислительной техники, зданий, сооружений и др. движимого и недвижимого имущества с правом их последующего выкупа.

Отличия лизинговых операций от аренды:

1. объект сделки выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который приобретает оборудование за свой счет;
2. срок лизинга меньше срока физического износа оборудования;
3. по окончании действия договора лизингополучатель может продлить аренду по льготной ставке или приобрести имущество по остаточной стоимости;
4. в роли лизингодателя обычно выступает финансовое учреждение - лизинговая компания.

Показатели использования основных средств

Для характеристики уровня использования основных средств применяется система показателей оценки эффективности их использования:

А) обобщающие показатели:

- коэффициент фондоотдачи ($K_{\text{ф.о.}}$, руб.):

$$K_{\text{ф.о.}} = \frac{\text{ОП}}{\text{Ф}} \quad (12)$$

где ОП – объем произведенной продукции, руб.

- коэффициент фондоемкости ($K_{\text{ф.е.}}$, руб.):

$$K_{\text{ф.е.}} = \frac{\bar{\text{Ф}}}{\text{ОП}} \quad (13)$$

- рентабельность основных средств ($P_{\text{ф}}$, %):

$$P_{\text{ф}} = \frac{\text{П}}{\text{Ф}} \times 100\% , \quad (14)$$

где П – прибыль организации, руб.

Б) дифференцированные показатели:

- коэффициент экстенсивного использования оборудования ($K_{\text{ЭКС}}$, %) – характеризует эффективность использования оборудования по времени:

$$K_{\text{ЭКС}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{к}}} \times 100\% , \quad (16)$$

где $T_{\text{ф}}$, $T_{\text{к}}$ – соответственно фактическое время действия оборудования и календарное (режимное) время действия оборудования.

- коэффициент интенсивного использования оборудования ($K_{\text{ИНТ}}$, %) - характеризует эффективность использования оборудования по мощности:

$$K_{\text{ИНТ}} = \frac{q_{\text{ф}}}{q_{\text{в}}} \times 100\% , \quad (17)$$

где $q_{\text{ф}}$, $q_{\text{в}}$ - фактический и возможный объем продукции (услуг) за фактически отработанное время $T_{\text{ф}}$, ед.:

$$q_{\text{в}} = T_{\text{ф}} \times N_{\text{в}} , \quad (18)$$

где $N_{\text{в}}$ - производительность оборудования, ед.

- коэффициент интегрального использования оборудования ($K_{\text{ИНТЕГ}}$, %), который рассчитывается как произведение коэффициента интенсивного и экстенсивного использования и характеризует эффективность использования оборудования и по времени и по мощности.

Улучшения эффективности использования основных средств можно добиться за счет:

- совершенствования организации производства и труда;
- сокращения времени и качества ремонтов;
- вовлечения в работу бездействующих основных средств;
- модернизации оборудования;
- повышения квалификации кадров и т.д.

Лекция 8.

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ) И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

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

В каждый момент времени часть оборотных средств предприятие авансирует в производственные запасы материалов и незавершенное производство, которые обслуживают производственную сферу, другая часть авансируется в отгруженную продукцию и дебиторскую задолженность, которые обслуживают процесс обращения продукции за пределами предприятия (рисунок 1)



Рисунок 1 – Кругооборот оборотных средств

Оборотные средства по своему составу неоднородны и включают **оборотные производственные средства и средства обращения.**

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

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

К ним относятся:

- сырье – материальные ресурсы, требующие затрат труда на данном предприятии для их превращения в материалы;

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

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

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

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

- топливо;

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

- тара;

- дорогостоящие предметы, служащие менее одного года, специальная и форменная одежда, специальная обувь, специальные инструменты и приспособления.

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

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

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

- расходы будущих периодов – затраты предприятия за данный период, погашаемые путем включения их в состав издержек производства или себестоимость продукции в последующие периоды.

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

- готовую продукцию – полностью законченная процессом производства продукция, сданная на склад предприятия, где она подготавливается к реализации, и оформляется необходимыми документами;

- денежные средства – денежные средства на счетах в банке, в кассе предприятия;

- расчеты – дебиторская задолженность.

Оборотные средства получили такое название, потому что в производственном процессе они совершают кругооборот, меняя при этом свою натурально-вещественную форму. Этот кругооборот осуществляется, как правило, за один производственный цикл (год), в течение которого оборотные средства полностью переносят свою стоимость на стоимость вновь созданного продукта.

Наличие на предприятии минимально необходимого, но достаточного для нормального функционирования объема оборотных средств, является важнейшим условием его эффективной работы.

Потребность в оборотных средствах различного вида устанавливается на основе их нормирования. Цель нормирования – определение рациональной величины оборотных средств. Минимально необходимая потребность в денежных ресурсах на предстоящий период для успешной производственной деятельности предприятия выражается в **нормативе оборотных средств**.

Формирование оборотных средств осуществляется из двух источников (рисунок 2).

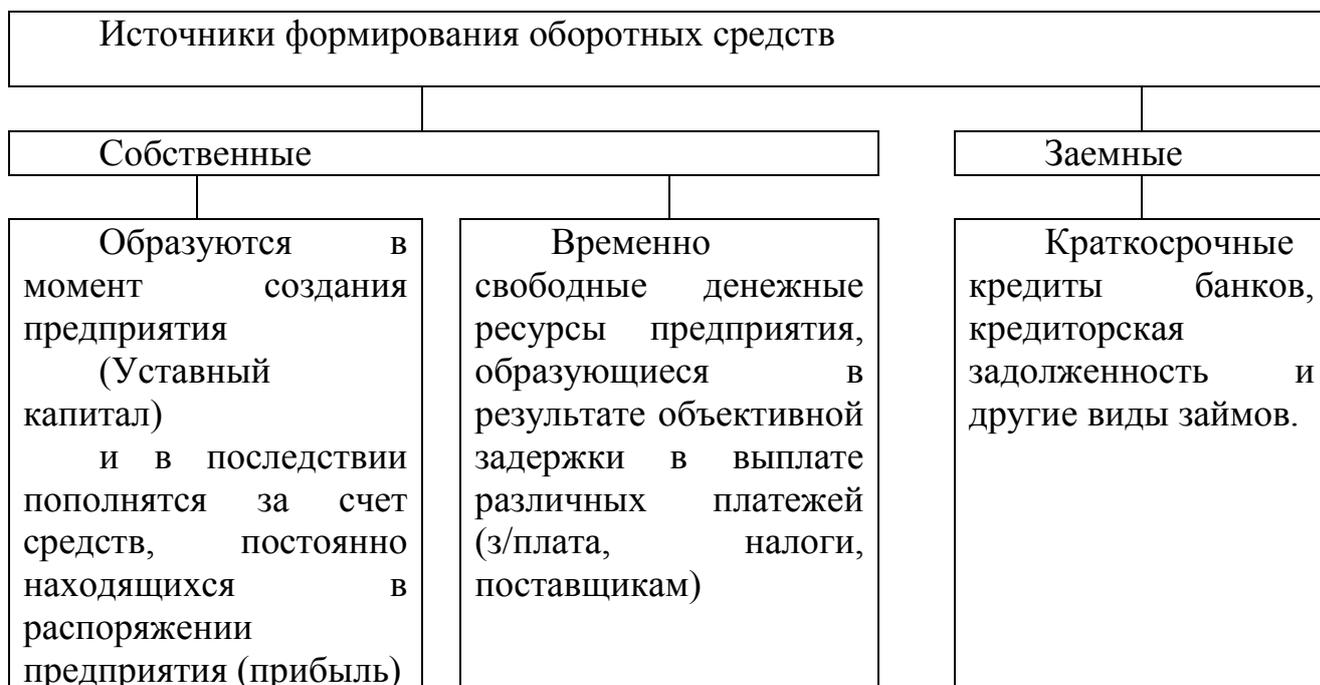


Рисунок 2 – Источники формирования оборотных средств

Эффективность использования оборотных определяется скоростью их оборота. Для определения оборачиваемости используются три основных показателя.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств характеризует величину произведенной продукции (выручки, добавленной стоимости), которую приносит использование одного рубля стоимости оборотных средств или показывает число оборотов, совершенных оборотными средствами за анализируемый период:

$$K_{\text{об}} = \frac{\text{ОП}}{\text{ОС}}, \quad (1)$$

где ОС – средний остаток оборотных средств, руб. Определяется как средняя величина остатков на первое число всех месяцев и половины остатков на начало и конец года

Коэффициент загрузки оборотных средств в обороте показывает, сколько оборотных средств необходимо организации для получения 1 руб. произведенной продукции (выручки, добавленной стоимости):

$$K_3 = \frac{\overline{\text{ОС}}}{\text{ОП}} \quad (2)$$

Продолжительность одного оборота оборотных средств характеризует период, за который оборотные средства совершили полный оборот:

$$D_{\text{об}} = \frac{T}{K_3} = \frac{\text{Ос} * T}{\text{ОП}}, \quad (3)$$

где T - количество дней в году, 365 дн.

Анализ показателей использования оборотных средств позволяет найти пути более эффективного использования оборотных средств. Ускорение оборачиваемости оборотных средств равносильно высвобождению из оборота части средств, которые могут быть направлены на расширение производства и реализации продукции.

Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Абсолютное высвобождение средств из оборота означает фактическое уменьшение потребности в них. Определяется:

$$\Delta \text{ОС}_{\text{АБС}} = \frac{\text{ОС}}{T} (D_{\text{ОБ0}} - D_{\text{ОБ1}}), \quad (4)$$

где $D_{\text{ОБ0}}$, $D_{\text{ОБ1}}$ – длительность оборота оборотных средств в отчетном и плановом периодах соответственно, дн.

Относительное высвобождение средств из оборота характеризуется их уменьшением на единицу продукции (выручки) в данном периоде по сравнению с предыдущим периодом, с планом или нормативом:

$$\Delta \text{ОС}_{\text{отн}} = \text{ОС}_0 - I_{\text{оп}} \times \text{ОС}_1, \quad (5)$$

где ОС_0 , ОС_1 – среднегодовой остаток оборотных средств в отчетном и плановом периодах соответственно, руб., $I_{\text{оп}}$ – индекс роста произведенной продукции (выручки, добавленной стоимости) в плановом году по сравнению с отчетным, д.ед.

Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств:

- сокращение взаимных платежей при взаимодействии с потребителями услуг, поставщиками материальных ресурсов и т.д. на основе совершенствования законодательной базы и повышения платежной дисциплины;
- внедрение прогрессивной техники и технологии производства, обеспечивающей экономию материальных и энергетических ресурсов при обслуживании и эксплуатации оборудования;
- совершенствование системы материально-технического снабжения на основе прямых длительных договоров с поставщиками, комплексности поставок, улучшения качества материалов и запасных частей;
- закрепление в контрактах с производителями оборудования условий его сервисного обслуживания после ввода в эксплуатацию;
- экономия всех видов материалов, запасных частей, топлива и электроэнергии.

Лекция 9.

МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

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

Сырьевые ресурсы представляют собой совокупность имеющихся в стране предметов труда, которые используются непосредственно для производства различной, к, примеру, промышленной, продукции.

Под *сырьем* (сырым материалом) понимают всякий предмет труда, на добычу и производство которого затрачен труд и который в процессе переработки изменяет свою натуральную форму, приобретая новые

качественные свойства. К сырью, как правило, относят продукцию добывающей промышленности (нефть, руда, песок) и сельского хозяйства (продукты растениеводства, животноводства).

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

Различают *основные и вспомогательные материалы*. Основными называются материалы, которые в натуральной форме входят в состав готового продукта, составляя его материальную основу.

Вспомогательные материалы в состав готовой продукции не входят, а только способствуют ее формированию. Например, в пищевой промышленности – это специи, красители; в швейной промышленности – пуговицы, нитки.

Топливо-энергетические ресурсы - носители энергии, который используется в настоящее время или может быть использован в перспективе. К топливо-энергетическим ресурсам относятся:

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

- энергия падающей воды рек, морских приливов, ветра;
- солнечная и атомная энергия.

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

Эффективность использования материальных ресурсов характеризуют показатели: материалоемкость продукции и материалотдача.

Материалоемкость характеризует стоимость всех материальных затрат либо на изделие, либо на единицу стоимости произведенной продукции и определяется по формуле:

$$M_e = \frac{MЗ}{ОП}, \quad (1)$$

где МЗ – материальные затраты на производство продукции (работ, услуг), руб.; ОП – объем произведенной продукции, руб.

Материалоотдача показывает сколько рублей произведенной продукции было получено в результате использования одного рубля материальных затрат. Этот показатель определяется по формуле:

$$M_o = \frac{ОП}{МЗ} \quad (2)$$

К основным направлениям рационального использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов можно отнести:

- улучшение структуры топливного и топливно-энергетического баланса;
- более тщательную и качественную подготовку сырья к его непосредственному использованию на промышленных предприятиях;
- правильную организацию транспортировки и хранения сырья и топлива – недопущение потерь и снижения качества;
- комплексное использование сырья;
- химизацию производства;
- использование отходов производства;
- вторичное использование сырья и др.

Лекция 10

СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление любым хозяйствующим субъектом представляет собой упорядоченный процесс, направленный на достижение основной цели его деятельности. Данный процесс, как известно, складывается из многих стадий (функций управления). В их число входят:

- планирование и прогнозирование;
- организация;
- координация и регулирование;
- учет, контроль и анализ;
- мотивация (активизация и стимулирование).

Каждая функция занимает определенное место в системе управления предприятием (рисунок 1). Между тем, формулирование целей и задач предприятия, а также определение путей ее реализации осуществляется на этапе планирования. Поэтому, именно эта функция является базисной (центральной) в системе управления деятельностью организации.



Рисунок 1 – Функции управления

Как функцию управления, *планирование* можно определить как управленческую деятельность, предусматривающую выработку целей и задач управления предприятием, а также определение путей реализации планов для достижения поставленных целей.

Исходя из данного определения, можно выделить пять этапов процесса планирования:

- 1) разработка общих целей;
- 2) определение конкретных, детализированных целей на заданный период;
- 3) выявление необходимых ресурсов и их источников;
- 4) определение непосредственных исполнителей и доведение планов до них;
- 5) контроль за достижением поставленных целей путем сопоставления плановых показателей с фактическими и корректировка целей.

Планирование и планы можно классифицировать по разным признакам. Основными из них являются (таблица 1).

Таблица 1 – Формы планирования и виды планов

Признак классификации	Формы планирования (виды планов)	Характеристика
Срок планирования	Долгосрочное	Осуществляется на период более 5 лет.
	Среднесрочное	Осуществляется на период от 1 года до 5 лет.
	Краткосрочное (текущее)	Охватывает период до 1 года, включая полугодичное, квартальное, месячное, недельное (декадное) и суточное планирование.
Обязательность плановых	Директивно	Имеет обязательный характер для объектов планирования.

заданий	Индикативное	Носит рекомендательный характер. Может содержать и обязательные задания, но их количество ограничено.
Содержание плановых решений	Стратегическое	Определяет основные направления развития хозяйствующего субъекта. В результате предприятие ставит перспективные цели и вырабатывает средства их достижения.
	Тактическое	Формирует предпосылки для реализации новых возможностей предприятия. В результате составляется план экономического и социального развития предприятия, представляющий комплексную программу его производственной, хозяйственной и социальной деятельности на соответствующий период.
	Оперативно-календарное	Конкретизирует показатели тактического плана с целью организации повседневной планомерной и ритмичной работы предприятия и его структурных подразделений.
	Бизнес-планирование	Предназначено для оценки целесообразности внедрения того или иного мероприятия.
Степень охвата	Общее	Охватывает все аспекты проблемы.
	Частичное	Охватывает только определенные области и параметры проблемы.
Сфера планирования	Планирование сбыта, производства, персонала, инвестиций и т.д.	
Учет изменения данных	Жесткое	Данные и показатели плана не изменяются во времени.
	Гибкое	Данные могут изменяться во времени.

При всем многообразии различных видов планирования наиболее часто на предприятии в систему планирования входят стратегическое, тактическое и бизнес-планирование.

Стратегическое планирование является инструментом, с помощью которого формируется система целей функционирования предприятия и объединяются усилия всего коллектива по их достижению. Его важнейшая задача – обеспечить нововведения, необходимые для жизнедеятельности предприятия.

Стратегическое планирование имеет свою технологию. Процесс стратегического планирования включает следующие этапы:

- определение миссии предприятия;
- формулирование целей и задач функционирования предприятия;
- анализ и оценку внешней среды;
- анализ и оценку внутренней структуры предприятия;
- разработку и анализ стратегических альтернатив;
- выбор стратегии и составление стратегического плана.

Для стратегического планирования характерны следующие особенности: стратегическое планирование должно дополняться текущим; стратегические идеи разрабатываются на совещаниях высшего руководства предприятия, которые проводятся ежегодно; годовая детализация стратегического плана осуществляется одновременно и в тесной связи с разработкой тактического плана.

Стратегический план может включать следующие разделы: корпоративная миссия; продукция (услуги); конкуренция; рынки; ресурсы; деловой «портфель»; инновации, инвестиции.

Тактическое планирование занимает промежуточное положение между долгосрочным (стратегическим) и краткосрочным (оперативно-календарным). Стратегическое планирование рассчитано на длительный период (10-15 лет). Однако на многих предприятиях стратегия основана на среднесрочном планировании. Поэтому стратегический план, как правило, охватывает период не более 5 лет, тактический – 1-2 года, оперативный – менее 1 года. Составить тактический план на период более двух лет не представляется возможным, поскольку происходят частые изменения во внешней и внутренней среде предприятия.

Тактическое планирование является средством реализации стратегических планов. Если основная цель стратегического плана заключается в том, чтобы определить то, чего хочет добиться предприятие в перспективе, тактическое планирование должно ответить на вопрос, как предприятие может достичь такого состояния. Кроме того, они различаются целями и средствами их достижения.

Тактический план представляет собой развернутую программу всей производственной, хозяйственной и социальной деятельности коллектива предприятия, направленную на выполнение заданий стратегического плана при наиболее полном и рациональном использовании материальных, трудовых, финансовых и природных ресурсов. Особое внимание в тактическом плане должно уделяться показателям эффективности и качества работы: росту производительности труда; снижению себестоимости продукции; экономии материальных ресурсов; повышению качества и конкурентоспособности продукции; повышению в целом эффективности производства; соблюдению договорных и бюджетных обязательств.

Состав разделов и показателей тактического плана зависит от специфики и отраслевой принадлежности предприятия, сложившихся на нем

методов управления, традиций, управленческой культуры, состояния экономики, рыночной конъюнктуры и т.д.

В расширенном варианте тактический план содержит следующие разделы: экономическая эффективность производства; нормы и нормативы; производство и реализация продукции; материально-техническое обеспечение производства; персонал и оплата труда; издержки производства, прибыль и рентабельность; инновации (техническое и организационное развитие предприятия); инвестиции и капитальное строительство; охрана природы и рациональное использование природных ресурсов; социальное развитие коллектива; фонды специального назначения; финансовый план.

Бизнес-планирование – планирование, в рамках которого определяется как экономическая целесообразность внедрения на предприятии различных инновационно-инвестиционных мероприятий (коммерческих проектов), так и текущей деятельности субъекта хозяйствования.

Необходимость разработки текущего бизнес-плана определяется многими причинами, основными из которых являются: неопределенность будущего, координирующая роль плана, оптимизация экономических последствий.

Назначение бизнес-плана – помочь предпринимателям оценить свои возможности, выявить емкость и перспективы будущего рынка, оценить необходимые затраты и соизмерить их с теми ценами, по которым можно будет реализовать продукцию или услуги (для определения потенциальной прибыльности задуманного дела), убедить возможного инвестора в привлекательности выбранной деятельности, обнаружить возможные трудности в первые годы работы предприятия, рассчитать по оценочным показателям прибыльность или убыточность данной деятельности, установить возможные контакты с контрагентами и т.д.

Разработка бизнес-плана направлена на реализацию целей предприятия, которые определяют вид бизнес-плана (бизнес-план по реализации отдельных мероприятий, бизнес-план развития действующего предприятия, инвестиционный бизнес-план, план финансового оздоровления предприятия, бизнес-план вновь создаваемого предприятия и др.). Следует отметить, что на предприятии иногда могут разрабатываться несколько видов бизнес-планов.

Основными разделами бизнес-плана являются (таблица 2).

Таблица 2 – Состав и содержание разделов бизнес-плана

Разделы	Содержание
1. Резюме	Основная идея проекта, выводы и результаты по разделам бизнес-плана, его суть.
2. Характеристика предприятия и стратегия его развития	Описание предприятия, его место и роль в системе национальной экономики и т.д.
3. Описание продукции	Область применения, основные

	свойства, соответствие стандартам, программа нововведений и т.д.
4. Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга	Оценка направлений реализации продукции, обоснование объемов продаж, выбор стратегий сбыта и ценообразования.
5.Производственный план	Программа производства, производственные мощности, материально-техническое обеспечение, издержки производства и сбыта.
6.Организационный план	Обоснование организационной структуры и выбор рациональной системы управления производством, персоналом и предприятием в целом.
7. Инвестиционный план. Источники финансирования	Расчет потребности в инвестициях, источники финансирования, расчет графика погашения долгов.
8. Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности	Расчет чистой прибыли от реализации продукции, потока денежных средств, проектно-балансовая ведомость.
9. Показатели эффективности проекта	Расчет показателей эффективности проекта, классификация и оценка рисков по месту их возникновения, меры по их снижению или предотвращению.
10. Юридический план	Организационно-правовая форма предприятия, особенности внешнеэкономической деятельности, основные юридические аспекты деятельности и т.д.

Лекция 11.

ОПЛАТА ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Сущность, состав, виды заработной платы

В самом широком смысле **оплата труда** - это вознаграждение за труд. Как экономическая категория она представляет собой стоимостную оценку вовлеченного в производственный процесс фактора производства – труда. Для наемного работника – это элемент дохода наемного работника, форма экономической реализации права собственности на принадлежащий ему ресурс труд.

В правовом аспекте, **заработная плата** – это совокупность вознаграждений в денежной или (и) натуральной форме, полученных

работником за фактически выполненную работу, а также за периоды, включаемые в рабочее время.

Исходя из данного определения, различают:

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

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

Заработная плата может выплачиваться в денежной и натуральной форме. Основной является денежная форма, что обусловлено ролью денег как всеобщего эквивалента в товарно-денежных отношениях субъектов рынка. Вместе с тем оплата труда в той или иной степени может осуществляться и в натурально-вещественной форме. Так, для оплаты труда нанятых работников в случае отсутствия наличных денег субъекты хозяйствования нередко рассчитываются с работниками производимой продукцией или продукцией других предприятий, получаемой по, так называемым, бартерным сделкам.

Различают:

Номинальная заработная плата – сумма денежных средств, начисленная работнику за результаты труда.

Реальная заработная плата – совокупность материальных благ и услуг, которые трудящиеся могут приобрести на получаемую ими сумму заработной платы при данном уровне цен на товары и услуги. Она характеризует покупательную способность заработной платы в отчетном периоде в связи с изменением цен на потребительские товары и услуги по сравнению с базисным периодом.

Для этого рассчитывается индекс реальной з/пл за определенный период времени.

$$I_{\text{РЕАЛ.З/ПЛ}} = I_{\text{НОМ.З/ПЛ}} / I_{\text{ЦЕН}}$$

$I_{\text{НОМ.З/ПЛ}}$ – индекс номинальной начисленной заработной платы за период, $I_{\text{ЦЕН}}$ – индекс потребительских цен за этот же период.

В условиях рыночных отношений на величину заработной платы воздействует ряд рыночных и нерыночных факторов, в результате чего складывается определенный уровень оплаты труда.

К рыночным факторам можно отнести:

1) спрос и предложение на рынке труда – снижение спроса на рынке товаров и услуг ведет к сокращению объемов производства, а, следовательно, к падению спроса на используемый труд и ухудшение условий найма. И наоборот;

2) взаимозаменяемость ресурсов – возможность замещения живого труда более производительной техникой,

3) эластичность спроса на труд по цене – повышение цены ресурса (например, тарифной ставки первого разряда), увеличивая издержки предпринимателя, ведет к снижению спроса на труд и, следовательно, снижению заработной платы и т.д.

К нерыночным факторам относятся:

1) меры государственного регулирования заработной платой – установление минимума заработной платы, уровня гарантированных законодательством компенсационных доплат, требований индексации заработной платы),

2) соотношение сил между профсоюзом и работодателем – на величину заработной платы существенное влияние может оказывать политика профсоюзов, которых в Республике Беларусь насчитывается более 30,

3) конечные результаты деятельности предприятия и личный трудовой вклад работника.

Принципы оплаты труда:

1) Предоставление предприятиям максимальной самостоятельности в выборе форм и систем выплаты заработной платы.

2) Оплата в соответствии с результатами труда, его количеством и качеством. Результаты труда работников одинаковой квалификации могут быть различными. Это обусловлено их личными качествами: профессиональным мастерством, опытом и т.д. Обеспечение этого принципа достигается применением различных систем оплат труда, а также посредством всевозможных доплат и премий.

3) Дифференциация труда. Принцип означает, что оплата труда должна учитывать особенности труда, его качественную неоднородность. Труд, производящий в единицу времени больше материальных ценностей, должен оплачиваться выше. Дифференциация труда в зависимости от сложности осуществляется посредством применения тарифной сетки, в зависимости от сложности труда – с помощью специальных доплат.

4) Усиление социальной защищенности (своевременная выплата заработной платы, индексация).

5) Опережающий рост производительности труда над ростом заработной платы.

Функции заработной платы

Как цена рабочей силы заработная плата должна выполнять следующие основные функции:

- обеспечивать работнику объем потребления материальных благ и услуг достаточный для расширенного воспроизводства рабочей силы, то есть поддерживать способность к физическому и интеллектуальному труду в общественном производстве и его развитие в перспективе (*воспроизводственная функция*);

- обеспечивать нанимателю определенный результат от применения приобретенной рабочей силы, позволяющий субъекту хозяйствования, в конечном счете, иметь ожидаемую прибыль или валовой доход (*стимулирующая функция*);

- выступать регулятором спроса на продукцию и услуги конечного потребления, а также на рабочую силу на рынке труда (*регулирующая функция*).

Государственное регулирование оплаты труда

Механизм государственного регулирования заработной платы включает:

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

Минимальная заработная плата – это норматив, определяющий минимально допустимый уровень денежных и (или) натуральных выплат работнику нанимателем за выполненную для него работу.

Минимальная заработная плата может устанавливаться в виде минимальной часовой ставки, ставки за день, неделю или месяц. Страны с развитой рыночной экономикой, в основном, используют минимальную часовую заработную плату. В Республике Беларусь в качестве основного трудового норматива применяются минимальная месячная заработная плата.

Размер минимальной заработной платы должен устанавливаться государством по результатам консультаций с социальными партнерами в рамках трехсторонних переговоров с учетом особенностей экономического развития страны, реальных условий воспроизводства рабочей силы в соответствии с ее стоимостью. В экономически развитых странах месячная минимальная заработная плата поддерживается, как правило, на уровне минимального потребительского бюджета. В Республике Беларусь в

условиях переходного периода к рыночной экономике имело место существенное отставание минимальной заработной платы от уровня минимального потребительского бюджета.

Минимальный потребительский бюджет (МПБ). Для выполнения заработной платой своей воспроизводственной функции заработная плата должна соответствовать стоимости набора товаров и услуг, позволяющей обеспечить удовлетворение основных потребностей человека. Такой набор товаров и услуг принято называть *потребительской корзиной*.

Минимальный потребительский бюджет представляет собой расходы на приобретение набора потребительских товаров и услуг для удовлетворения основных физиологических и социально-культурных потребностей человека.

Стоимостную величину минимального набора материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья, а также обязательные платежи и взносы, **отражает прожиточный минимум (БПМ)**. Он представляет собой нижнюю границу потребления. В отличие от МПБ в него не входят затраты на культурно-просветительские мероприятия и отдых.

В состав БПМ входят:

- продукты питания, одежда, белье, обувь, предметы общесемейного пользования;
- лекарственные средства, предметы санитарии и гигиены;
- жилищно-коммунальные, транспортные и бытовые услуги;
- услуги детских дошкольных учреждений.

По нормативам Международной организации труда, минимальная заработная плата должна составлять 66,7%, а прожиточный минимум – 50% уровня средней заработной платы.

Одним из механизмов защиты доходов от инфляции выступает их **индексация, т.е.** корректировка величины заработной платы для частичного возмещения работнику потерь, вызванных инфляцией. Различают индексацию своевременно выплачиваемой заработной платы и индексацию задержанной к выплате заработной платы.

Существенная роль в государственном регулировании заработной платы принадлежит государственной системе **налогообложения**. Имеется в виду прямое воздействие государства через налоговую систему на перераспределение доходов от высокообеспеченных к средне- и малообеспеченным слоям населения.

В большинстве европейских стран регулирование оплаты труда осуществляется в следующих основных направлениях: установление

минимума заработной платы и определение ее структуры. Государственный общенациональный минимум заработной платы существует в таких странах, таких, как Франция, Испания, Бельгия, Португалия; внедрение определенных форм оплаты рабочей силы; индексация заработной платы и осуществление мер для предотвращения ее чрезмерного роста.

Тарифная система оплаты труда

Тарифная система - это совокупность нормативных материалов, с помощью которых определяется основная заработная плата и условия ее дифференциации.

Дифференциация заработной платы - установление различных ставок заработной платы разным группам рабочих под влиянием разных факторов (квалификации работника, сложности труда и пр.).

Тарифная система включает в себя:

- тарифные сетки,
- тарифно-квалификационный справочник,
- тарифные ставки.

Каждый из элементов тарифной системы выполняет определенную роль.

Тарифная сетка (ТС) представляет собой совокупность разрядов и тарифных коэффициентов (рисунок 1). Разряд характеризует уровень квалификации работы, степень ее сложности. Каждому разряду соответствует тарифный коэффициент (K_i), который показывает во сколько раз тарифные ставки соответствующего (i -го) разряда выше тарифной ставки 1 разряда.

Наименование должности (профессии)	Тарифный разряд	Тарифный коэффициент (K_i)
Директор	19	6,84
Заместитель директора	18	6,39
Бухгалтерия		
Главный бухгалтер	17	5,97
Ведущий бухгалтер	15	5,22
Бухгалтер	13	4,56
Ведущий экономист	15	5,22
Отдел маркетинга		
Начальник отдела	16	5,58
Маркетолог	13	4,56
Специалист по продаже	12	4,26
Специалист по внешнеэкономической деятельности	13	4,56
Специалист по работе с клиентами	11	3,98

Рисунок 1 – Пример тарифной сетки организации

Тарифные сетки характеризуются (рисунок 2):

- количеством разрядов;
- диапазоном;
- межразрядным соотношением.

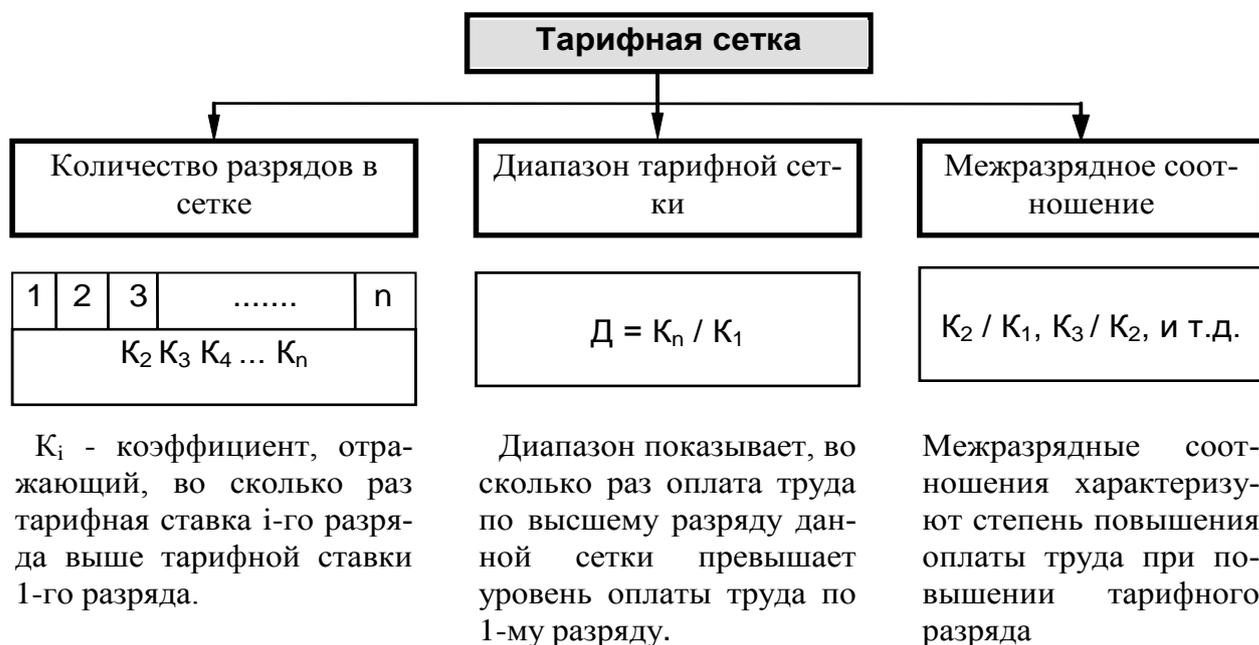


Рисунок 2 - Основные характеристики тарифной сетки

Тарифные сетки по принципу построения могут быть трех видов: равномерными, когда относительные разрывы между разрядами одинаковы; возрастающими, когда относительные разрывы от разряда к разряду повышаются; затухающими - когда относительные разрывы от разряда к разряду снижаются.

Тарифно-квалификационный справочник (ТКС) предназначен для 2-х целей: тарификация работ и присвоения разрядов рабочим. В нем сформулированы необходимые квалификационные характеристики и требования, предъявляемые к рабочим, выполняющим различные по содержанию, степени сложности и профилю работы.

По каждой специальности приводится краткая характеристика работ, перечень знаний, которыми должен обладать рабочий данного разряда, а также примеры работ, которые ему надлежит выполнять (Приложение А).

Тарифные ставки (ТС) являются основным элементом тарифной системы и определяют оплату труда в единицу времени. Поэтому различают часовые, дневные и месячные тарифные ставки.

Исходной ставкой является тарифная ставка 1 разряда. Она определяет минимальную оплату простого труда. Зная тарифную ставку 1 разряда легко можно определить тарифную ставку любого разряда по следующей формуле:

$$Tc_i = Tc_1 \times K_i, \quad (1)$$

где Tc_1 – тарифная ставка 1 разряда, установленная в организации, руб.; K_i – тарифный коэффициент i -го тарифного разряда по ТС, д.ед.

В настоящее время на каждом предприятии величина тарифной ставки первого разряда рассчитывается самостоятельно.

Формы и системы оплаты труда

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

При *сдельной оплате* труда заработная плата работнику начисляется за каждую единицу изготовленной продукции (изделий) или выполненной работы (выраженной в производственных операциях, штуках, килограммах, кубических метрах и т.д.). При *повременной* – по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное время.

Существуют также *бестарифная система*, в которой гарантированные тарифные ставки при определении заработной платы работника не используются, и *контрактная система*, при которой заработок работника определяется условиями заключенного между нанимателем и работником договора (контракта).

Сдельная и повременная формы оплаты труда подразделяются, в свою очередь, на ряд систем оплаты труда (таблица 1).

Таблица 1 – Формы и системы оплаты труда

Форма	Система	Сущность
Повременная	Простая (помесячная, поденная, почасовая)	Зарботок работнику определяется в соответствии с присвоенным ему разрядом за фактически отработанное время.
	Повременно-премиальная	Помимо оплаты по тарифным ставкам (окладам) за отработанное время дополнительно работнику выплачивается премия за выполнение показателей премирования, установленных на предприятии.

Сдельная	Прямая	Размер оплаты зависит от объема выполненной работы и расценок за соответствующую единицу вида работы.
	Сдельно-премиальная	Сверх заработка по прямым сдельным расценкам дополнительно начисляется премия за определенные количественные и качественные показатели, предусмотренные действующими на предприятии показателями премирования.
	Аккордная	Размер оплаты труда устанавливается за весь объем работ и определяется до начала работы.
	Аккордно-премиальная	Сверх аккордной платы за выполненный объем работ дополнительно начисляется премия за определенные количественные и качественные показатели.
	Косвенно-сдельная	Заработок вспомогательного персонала зависит от результатов труда обслуживаемых им основных рабочих-сдельщиков.
	Сдельно-прогрессивная	Оплата труда в пределах установленных норм оплачивается по прямым сдельным расценкам, а сверх этих норм – по повышенным.
Бестарифная		Заработок работника представляет его долю в фонде оплаты труда предприятия и зависит от квалификационного уровня, трудового вклада и отработанного времени.
Контрактная		Оплата труда устанавливается в соответствии с контрактом с учетом сложности и ответственности работы, квалификационного уровня и деловых качеств работника.

Сумма заработной платы в зависимости от применяемой системы определяется:

- **простая повременная** ($ЗП_{\Pi}$):

$$ЗП_{\Pi} = Tc_{\text{чi}} \times t_{\text{чФ}} = \frac{З_{\text{Mi}}}{t_{\text{др}}} \times t_{\text{дФ}}, \quad (2)$$

где $Tc_{\text{чi}}$ – часовая тарифная ставка работника i -го разряда, руб.; $t_{\text{чФ}}$ – фактически отработанное работником время, ч.; $З_{\text{Mi}}$ – месячный оклад работника i -го разряда, руб.; $t_{\text{др}}$ – количество рабочих дней в месяце, дн.; $t_{\text{дФ}}$ – количество фактически отработанных работником дней, дн.

Пример 1. Дежурный слесарь 4 разряда Иванов Д.И. отработал в январе 160 часов. Часовая тарифная ставка 4 разряда в организации – 6 руб.

Заработная плата Иванова Д.И. в январе:

$$ЗП_{\Pi} = 6 \times 160 = 960 \text{ р.}$$

- **повременно-премиальная** ($ЗП_{\text{III}}$):

$$ЗП_{\text{III}} = ЗП_{\Pi} \times \left(1 + \frac{П_{\%}}{100\%}\right), \quad (3)$$

где $П_{\%}$ – процент премиальных доплат за выполнение условий премирования, %.

Пример 2. Согласно положению о премировании работников организации дежурным слесарям ежемесячно начисляется премия в размере 30% от заработной платы по тарифу.

Заработная плата с премией Иванову Д.И. в январе:

$$ЗП_{\text{III}} = 960 \times \left(1 + \frac{30}{100}\right) = 1248 \text{ р.}$$

- **прямая сдельная** ($ЗП_{\text{C}}$):

$$ЗП_{\text{C}} = \sum_{i=1}^n q_i \times P_i, \quad (4)$$

где q_i – объем выполненной работы (оказанных услуг) i -го вида, в натуральном выражении; P_i – сдельная расценка за единицу работы (услуг) i -го вида, руб. Сдельная расценка определяется по формуле:

$$P = \frac{T_{\text{с}_{qi}}}{N_{\text{выр}}}; \quad P = T_{\text{с}_{qi}} \times N_{\text{вр}}, \quad (5)$$

где $N_{\text{выр}}$ – норма выработки за единицу времени, ед./час; $N_{\text{вр}}$ – норма времени на выполнение единицы работы, ч.

Норма времени – это количество рабочего времени, необходимое для выполнения определенной работы (операции). *Норма выработки* – это объем работы в штуках, метрах, тоннах (других натуральных единицах), который должен быть выполнен в единицу времени (час, смену, месяц).

Пример 3. Токарь 5 разряда Ветров Д.Б. обработал за январь 1400 деталей. Часовая тарифная ставка 5 разряда, установленная на предприятии – 7,5 руб. Норма времени на обработку одной детали – 0,2 час/дет.

Сдельная расценка за обработку деталей составит:

$$P = 7,5 \times 0,2 = 1,5 \text{ р./дет.}$$

Заработная плата Ветрова Д.Б. за январь:

$$ЗП_C = 1,5 \times 1400 = 2100 \text{ р.}$$

- **сдельно-премиальная** ($ЗП_{СП}$):

$$ЗП_{СП} = ЗП_C \times \left(1 + \frac{П_{\%} + П + \Delta П}{100\%}\right), \quad (6)$$

где $П_{\%}$ – размер премии за выполнение условий премирования, %; $П$ – размер премии за каждый показатель премирования, %; $\Delta П$ – количество процентов перевыполнения плана, %.

Пример 4. По положению о премировании работников организации рабочим-сдельщикам выплачивается 30% премии за выполнение месячного задания при условии недопущения брака. За каждый процент перевыполнения планового задания устанавливается премия – 2%.

В январе месячное задание токарю составило 1272 детали. Брак в работе не допущено.

Плановое задание перевыполнено на $10\% = 1400/1272=110\%$

Премия за перевыполнение норм: $2 \times 10=20\%$.

Заработная плата Ветрову Д.Б. с премией:

$$ЗП_{СП} = 2100 \times \left(1 + \frac{20 + 30}{100\%}\right) = 3150 \text{ р.}$$

- **сдельно-прогрессивная система** ($ЗП_{СПР}$):

$$ЗП_{СПР} = q_H \times P + (q_{\Phi} - q_H) \times P \times K_{ПР}, \quad (7)$$

где q_H – установленная норма выполнения работ (оказания услуг), ед.; q_{Φ} – фактический объем работ (услуг), выполненный работником, ед.; $K_{ПР}$ – прогрессивный коэффициент повышения расценки, д.ед.

Пример 5. Положением об оплате труда в организации предусмотрено увеличивать сдельную расценку при перевыполнении месячной нормы выработки от 1 до 15% - на 10%, от 15 и выше – на 15%.

Норма – 1272 детали, расценка – 1,5 р./дет., процент перевыполнения нормы – 10%.

Ветрову Д.Б. при данной системе оплаты труда заработная плата составит:

$$ЗП_{СПР} = 1272 \times 1,5 + (1400 - 1272) \times 1,5 \times 1,1 = 2119,2 \text{ р.}$$

- **бестарифная** ($ЗП_{\text{БЕСТ}}$):

$$ЗП_{\text{БЕСТ}} = d_i \times \Pi, \quad (8)$$

где d_i – доля заработной платы i -го работника в общих заработанных коллективом средствах, д.ед, Π – показатель, характеризующий результаты работы коллектива (прибыль, выручка, объем произведенной продукции, добавленная стоимость, фонд оплаты труда), руб.

АККУМУЛЯТОРЩИК 2-й разряд

Характеристика работ. Разборка и сборка аккумуляторов различных типов. Обслуживание оборудования зарядных станций (агрегатов). Заряд аккумуляторов и аккумуляторных батарей. Замена резиновых клапанов на пробках, заготовка прокладок. Измерение напряжения отдельных элементов аккумуляторных батарей и пайка соединений. Определение плотности и уровня электролита в элементах аккумуляторов. Приготовление раствора щелочи из кристаллического каустика или концентрированного раствора по установленной рецептуре. Закрытие шнуром щелей между крышками и сосудами и заливка их разогретой мастикой. Заливка и доливка банок дистиллированной водой и электролитом. Замена отдельных банок и обмазывание их мастикой. Ведение документации по эксплуатации зарядных станций (агрегата).

Должен знать: устройство и назначение аккумуляторных батарей; правила и режимы заряда и разряда их; свойства применяемых кислот, щелочей и правила обращения с ними; назначение и условия применения контрольно-измерительных приборов для измерения напряжения элементов аккумуляторных батарей; элементарные.

АККУМУЛЯТОРЩИК 2-й разряд

Характеристика работ. Разборка и сборка аккумуляторов различных типов. Обслуживание оборудования зарядных станций (агрегатов). Заряд аккумуляторов и аккумуляторных батарей. Замена резиновых клапанов на пробках, заготовка прокладок. Измерение напряжения отдельных элементов аккумуляторных батарей и пайка соединений. Определение плотности и уровня электролита в элементах аккумуляторов. Приготовление раствора щелочи из кристаллического каустика или концентрированного раствора по установленной рецептуре. Закрытие шнуром щелей между крышками и сосудами и заливка их разогретой мастикой. Заливка и доливка банок дистиллированной водой и электролитом. Замена отдельных банок и обмазывание их мастикой. Ведение документации по эксплуатации зарядных станций (агрегата).

Должен знать: устройство и назначение аккумуляторных батарей; правила и режимы заряда и разряда их; свойства применяемых кислот, щелочей и правила обращения с ними; назначение и условия применения контрольно-измерительных приборов для измерения напряжения элементов аккумуляторных батарей; элементарные

Лекция 12.

ИЗДЕРЖКИ И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

Понятие издержек и себестоимости продукции

В процессе производства продукции предприятие получает из внешней среды различные ресурсы (трудовые, сырьевые, топливно-энергетические и пр.). Эти ресурсы в процессе производства полностью или частично потребляются, результатом чего выступает новый продукт. Продукт продается на рынке и стоимость потребленных ресурсов возмещается за счет полученной выручки. Приобретенные и потребленные организацией в процессе осуществления деятельности ресурсы, принято называть **издержками (затратами)**.

Они в свою очередь состоят из трех групп:

- затраты, связанные с потреблением предметов труда;
- затраты, обусловленные затратами труда;
- затраты, обусловленные использованием средств труда.

Денежная (стоимостная) оценка использованных в процессе производства продукции сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, нематериальных активов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию называется **себестоимость реализованной продукции**.

Классификация затрат

Затраты, формирующие себестоимость, классифицируются по ряду признаков (таблица 1).

Таблица 1 – Классификация затрат

Классификационный признак	Виды затрат
По сфере возникновения	Производственные Внепроизводственные Непроизводительные
По экономической однородности	Материальные Затраты на оплату труда Амортизация основных средств и нематериальных активов Прочие
По статьям калькуляции	Сырье и материалы Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера Возвратные отходы (вычитаются). Топливо и энергия на технологические цели Заработная плата производственных рабочих Налоги, отчисления в бюджет и

	внебюджетные фонды, согласно законодательству Затраты на подготовку и освоение производства Погашение стоимости инструментов и приспособлений целевого назначения (затраты на специальную технологическую оснастку) Общепроизводственные затраты ¹ Общехозяйственные затраты ² Технологические потери Потери от брака Прочие производственные расходы Затраты на реализацию
По способу включения в себестоимость	Прямые Косвенные
По связи с объемом производства	Постоянные Условно-постоянные Переменные
По характеру участия в процессе производства	Основные Накладные

В зависимости от сферы возникновения различают издержки:

- производственные, возникающие в процессе производства продукции (сырье, материалы, заработная плата производственных рабочих);
- внепроизводственные, возникающие в процессе реализации продукции (реклама, сертификация продукции);

¹ *Общепроизводственные затраты (ОПЗ)* – это затраты на содержание, организацию и управление производствами (основное, вспомогательное, обслуживающее). К ним относятся амортизационные отчисления и затраты на ремонт имущества, используемого в производстве; расходы на отопление, освещение и содержание помещений; арендная плата за помещения; оплата труда работников, занятых обслуживанием производства; другие аналогичные по назначению затраты.

² *Общехозяйственные расходы (ОХЗ)* - расходы, не связанные с производственным процессом. К ним относятся: административно-управленческие затраты; содержание общехозяйственного персонала; амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения; арендная плата за помещения общехозяйственного назначения; расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и т.п. услуг; другие аналогичные по назначению управленческие расходы.

- непроизводительные, возникающие по причине нарушений в производственном процессе и хозяйственной деятельности (потери, брак, рекламации, штрафы).

Классификация затрат в зависимости от их экономической однородности или по экономическим элементам:

- материальные (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- затраты на оплату труда;
- амортизация основных средств и нематериальных активов;
- прочие затраты.

Группировка по экономическим элементам лежит в основе расчетов сметы затрат на производство продукции в целом по предприятию. Состав затрат по элементам приведен в таблице 2.

Таблица 2 - Состав и основные принципы включения затрат в себестоимость по элементам

Элемент	Состав
<i>Материальные затраты</i>	А) стоимость сырья, материалов, покупных материалов, запасных частей, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов;
	Б) стоимость работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями
	В) стоимость приобретаемого со стороны топлива, энергии на технологические цели
	Г) возвратные отходы (вычитаются)
<i>Затраты на оплату труда</i>	А) заработная плата за выполненную работу и отработанное время
	Б) выплаты стимулирующего характера
	В) заработная плата в натуральной форме
	Г) дополнительная заработная плата
	Д) выплаты компенсирующего характера, связанные с условиями труда и режимом работы
Е) плата за обучение кадров	
<i>Амортизация основных средств и нематериальных активов</i>	А) амортизация нематериальных активов ³ ;
	Б) амортизация основных средств
<i>Прочие</i>	А) затраты, связанные с управлением производством (управленческие): затраты на содержание транспорта, затраты на оплату услуг связи, услуг банков,

³ *Нематериальные активы* – это активы, которые не имеют физического выражения, но все же представляют существенную ценность для предприятия. Это лицензии, товарные знаки, патенты, авторские права, программное обеспечение и пр.

	командировочные расходы (в пределах установленных норм), представительские расходы, аренда, лизинг, затраты по найму персонала, проценты по полученным займам и кредитам
	Б) затраты на реализацию продукции, товаров, работ, услуг (затраты на приобретение тарных материалов, затраты на рекламу, маркетинговые исследования, затраты на предпродажную подготовку, гарантийный ремонт, затраты на содержание Web-сайта и др.)
	В) иные затраты, связанные с организацией производства и реализацией продукции (товаров, работ, услуг): налоги, сборы (пошлины), включаемые в состав затрат.

При планировании, учете и калькулировании себестоимости продукции (работ, услуг) затраты *группируются по статьям затрат*. Перечень статей определяется спецификой деятельности организации. Например, для белорусских промышленных предприятий рекомендован перечень статей затрат, приведенных в таблице 1.

По способу включения различают прямые и косвенные затраты. Под прямыми понимаются затраты, связанные с производством отдельных видов продукции и относимые непосредственно на эту продукцию по прямому признаку (сырье и основные материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, основная заработная плата производственных рабочих).

Косвенные затраты - это затраты, связанные с производством нескольких видов продукции и распределяемые между ними пропорционально принятой базе (расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, ОПЗ и ОХЗ).

По характеру связи с объемом производства затраты делятся на:

- постоянные;
- условно-постоянные;
- переменные.

Величина постоянных затрат остается одинаковой при изменении объема производства (арендная плата, амортизация, содержание зданий и др.).

К условно-постоянным относятся затраты, абсолютная величина которых при изменении объема производства изменяется незначительно. К ним можно отнести общепроизводственные затраты, затраты на реализацию (кроме расходов на тару и упаковку).

Переменные - это издержки, которые находятся в пропорциональной зависимости от изменения объемов производства, к примеру, прямые материальные и трудовые затраты.

По характеру участия в производственном процессе затраты подразделяются на две группы - основные и накладные.

К основным относятся технологические неизбежные затраты, непосредственно связанные с изготовлением продукции, которые непосредственно формируют создаваемый продукт, составляют его физическую основу, например, затраты на сырье, материалы, топливо, энергию, заработная плата производственных рабочих и т.д.

К накладным относят затраты, связанные с организацией, управлением, технологической подготовкой производства и обслуживанием его (ОПЗ и ОХЗ).

Функции и виды себестоимости

Себестоимость как экономическая категория выполняет *следующие функции*:

- является основой простого воспроизводства, т.е. формой возмещения потребляемых средств;
- обеспечивает учет и контроль всех затрат на производство и реализацию продукции;
- является основой ценообразования.

В зависимости от полноты включения затрат в себестоимость различают:

- цеховую себестоимость - включает затраты в конкретном цехе предприятия, связанные с выполнением в нем производственного процесса по выпуску продукции;
- производственную себестоимость – включает затраты цехов, а также общехозяйственные затраты;
- полная себестоимость – включает все затраты на производство и реализацию продукции, складывается из производственной себестоимости и расходов на реализацию.

Основным показателем, характеризующим уровень издержек на предприятии, является показатель *уровня затрат на рубль произведенной продукции*. Он исчисляется путем деления общей суммы затрат на производство продукции на объем произведенной продукции (ОП):

$$УЗ = \frac{З}{ОП}, \quad (1)$$

- где УЗ – уровень затрат на рубль произведенной продукции, руб.;
- З – затраты на производство продукции, руб.;
- ОП – объем произведенной продукции, руб.

Себестоимость отдельных видов продукции определяется путем составления калькуляций, в которых показывается величина затрат на производство и реализацию единицы продукции. Расчет себестоимости единицы продукции и называется калькуляцией. Калькуляции составляются по статьям расходов, принятым в данной организации.

Источники и факторы снижения себестоимости

В условиях экономики значение и роль снижения стоимости продукции возрастает, так как это позволяет:

- высвободить оборотный капитал и ускорить его оборот;
- увеличить прибыль и рентабельность продукции и, соответственно, обеспечить расширенное воспроизводство;
- улучшить финансовое состояние предприятия;
- снизить цену и повысить конкурентоспособность продукции.

Различают источники и факторы снижения себестоимости.

Под *источниками* понимаются те элементы или статьи затрат, величину которых необходимо сократить, чтобы снизить себестоимость, а под *факторами* - это технико-экономические условия, под влиянием которых изменяются затраты.

Главным источником снижения себестоимости продукции является повышение производительности труда. При росте производительности труда уменьшаются численность работающих и фонд оплаты труда. Влияние роста производительности труда на снижение себестоимости единицы продукции определяется по формуле:

$$\Delta C_{\text{ПТ}} = \left(1 - \frac{I_{\text{ЗП}}}{I_{\text{ПТ}}}\right) \times \alpha_{\text{ЗП}0}, \quad (2)$$

где $I_{\text{З}}$, $I_{\text{ПТ}}$ - индексы средней заработной платы и производительности труда;

$\alpha_{\text{ЗП}0}$ - удельный вес заработной платы в себестоимости продукции базового периода, %.

Снижение расхода сырья, материалов, топлива, энергии, амортизации на единицу продукции можно определить по формуле:

$$\Delta C_{\text{МЗ}} = (1 - I_{\text{Ц}} \times I_{\text{Н}}) \times \alpha_{\text{М}0}, \quad (3)$$

где $I_{\text{Н}}$ - индекс изменения норм расхода материалов;

$I_{\text{Ц}}$ - индекс изменения цен на сырье и материалы;

α_{M0} – удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции базового периода, %.

Источником снижения себестоимости также является экономия условно-постоянных и(или) постоянных затрат:

$$\Delta C_{\text{пост}} = \left(1 - \frac{I_{\text{п}}}{I_{\text{оп}}}\right) \times \alpha_{\text{п0}} \quad (4)$$

где $I_{\text{п}}$ – индекс изменения постоянных затрат;

$I_{\text{оп}}$ – индекс роста объема производства;

$\alpha_{\text{п0}}$ – удельный вес постоянных затрат в издержках предприятия базового периода, %.

Относительное снижение себестоимости определяется как сумма долей снижения себестоимости, полученная от каждого источника:

$$\Delta C_{\text{отн}} = \sum_{j=1}^n \Delta C_j, \quad (5)$$

где ΔC_j – доля снижения себестоимости, обеспеченная j -м источником снижения, %.

Абсолютное снижение себестоимости можно определить с помощью формулы:

$$\Delta C_{\text{абс}} = \frac{\Delta C_{\text{отн}} \times C_0}{100\%}, \quad (6)$$

где C_0 – себестоимость продукции базового периода, руб.

Факторы снижения себестоимости делятся на:

- внутрипроизводственные (внутренние), зависящие от деятельности предприятия. К ним можно отнести: технические факторы (автоматизация производства, модернизация оборудования, использование новых технологий и пр.), организационные (улучшение организации производства, управления и облуживания производства), структурные (изменение структуры и объема производства);

- внепроизводственные (внешние), изменение которых не зависит от деятельности предприятия. В их числе: устанавливаемые нормы амортизационных отчислений, изменение цен на получаемые материалы от поставщиков, изменение тарифной системы и величины минимальной заработной платы, изменение налоговых ставок и нормативов отчислений в бюджет и внебюджетные фонды.

Лекция 13

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Понятие и функции налогов

С момента возникновения государства налоги являются важнейшим и необходимым звеном финансово-экономических отношений между субъектами хозяйствования и государством.

Исторически первыми формами налогов были жертвоприношения и дань с побежденных. Первоначально налоги носили временный характер и лишь в эпоху Нового времени стали постоянным источником государственных доходов.

Налог - обязательный, индивидуально безвозмездный платёж, принудительно взимаемый органами государственной власти различных уровней с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) местных органов власти.

Из понятия и сути налога вытекают и его *основные характеристики*:

- принудительность – налог взимается не в силу договора, а в силу осуществления властных прерогатив государства;
- обязательность – уплата налога является обязанностью, а не желанием плательщиков;
- безвозмездность – в обмен на уплату налога его плательщики непосредственно не получают товары или услуги;
- обезличенность – налог не закреплен за конкретным видом расходов;
- законодательная определенность – налог уплачивается в порядке и на условиях, заранее определенных законодательными актами.

В экономической системе налоги выполняют следующие *основные функции*:

- фискальная;
- регулирующая.

Фискальная функция состоит в аккумуляции средств в государственном бюджете для последующего финансирования государственных расходов. Фискальная функция (от лат. «fiscus» - государственная казна) вытекает из самой сущности налога, который, как было отмечено выше, представляет собой обязательный и безвозвратный платеж, производимый в доход государства. Во всех странах налоги выполняют, прежде всего, фискальную функцию.

Эта функция долгое время считалась самодостаточной для выражения сущности и назначения налогов и задавала нейтральный характер налоговой системы, отвечающий принципу невмешательства государства в экономическую жизнь общества.

С развитием экономической системы возникла необходимость определенного корректирующего воздействия государства на процессы воспроизводства, платежный спрос населения, размещение капиталов, что породило регулирующую функцию налогов.

Регулирующая функция налогов осуществляется через установление налогов и дифференциацию налоговых ставок. Налоговое регулирование оказывает стимулирующее или сдерживающее влияние на производство, инвестиции и потребление, на расширение или сокращение платежеспособного спроса населения.

Классификация налогов

Многообразие налогов, различающихся по условиям обложения, механизмам их взимания и регулирования предполагает их всестороннюю классификацию (таблица 1).

Таблица 1 - Основные классификационные признаки налогов

<i>Классификационный признак</i>	<i>Виды налогов</i>
Способ взимания	Прямые Косвенные
Степень компетентности органов государственной власти, их устанавливающих	Государственные Местные
Порядок использования	Общие Целевые (специальные)
Субъект налогообложения	Налоги с юридических лиц Налоги с физических лиц
Источник уплаты	Налоги от выручки Налоги от фонда заработной платы Налоги от прибыли Имущественные налоги и т.д.
Периодичность уплаты	Регулярные Разовые
Метод налогообложения	Равные Пропорциональные Прогрессивные Регрессивные

Прямые налоги – это налоги на доходы и имущество. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица. К ним можно отнести: налог на прибыль, налог на недвижимость.

Косвенные налоги – это налоги, которыми облагаются расходы на потребление. Эти налоги представляют собой, по сути, надбавку к цене

товара или услуги. К ним относятся: налог на добавленную стоимость (НДС), налог с продаж, акцизы и т.д.

Установление и введение в действие **государственных налогов** осуществляется решением высшего представительного органа государства в форме закона. Это не означает, что эти налоги обязательно поступают в центральный бюджет. Они могут зачисляться в бюджеты различных уровней. Например, в Республике Беларусь к ним можно отнести НДС, налог на прибыль, акцизы и др.

Местные налоги могут устанавливаться как высшим представительным органом, так и соответствующим местным (региональным) органом власти, но вводятся они только решением, принятым на местном уровне. Эти налоги всегда поступают в местные (региональные) бюджеты. Число таких налогов в отдельных странах колеблется от 20 до 100, а их удельный вес в общих доходах местных бюджетов – от 30 до 70%. К местным налогам в республике Беларусь относятся: налог за владение собаками, курортный сбор, сбор с заготовителей.

Общие налоги обезличиваются и поступают в бюджет для финансирования общегосударственных мероприятий (например, НДС).

Целевые налоги зачисляются в обособленные целевые бюджетные или внебюджетные фонды и используются для финансирования определенных государственных расходов. Например, в Республике Беларусь, с 2014 года введен транспортный налог. Он уплачивается владельцами автомобилей, зависит от типа транспортного средства и его массы и предназначен для финансирования строительства новых и ремонта существующих дорог.

Налоговая система и принципы ее построения

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин, иных платежей, а также форм и методов их сбора и построения, реализуемых соответствующими финансовыми и правовыми институтами, образуют **налоговую систему** или **систему налогообложения**.

Принципы построения налоговой системы:

1) *принцип подвижности* (налоги и платежи могут изменяться как в сторону увеличения, так и уменьшения в зависимости от экономического положения государства);

2) *принцип всеобщности* (охват налогами всех субъектов, имеющих доходы, имущество и иные объекты налогообложения);

3) *принцип однократности* (один и тот же объект может облагаться налогом одного вида только один раз за определенный налоговый период);

4) *принцип стабильности* (устойчивость налогов по видам и ставкам на протяжении длительного периода времени);

5) *принцип социальной справедливости* (установление таких ставок, которые ставят налогоплательщиков в сравнительно равные условия по выполнению финансовых обязательств перед государством);

б) *принцип допустимости низшего предела облагаемого дохода* (налогом не должна облагаться та часть дохода, которая необходима для замещения минимального воспроизводства потребностей налогоплательщика);

7) *принцип эффективности* (расходы на введение, сбор и обслуживание налогов должны быть как можно меньше сумм, поступающих в доход государства в виде того или иного налога).

Элементы налога

Каждый налог имеет следующие элементы:

Объект налогообложения – факты, события, состояния, которые обуславливают обязанность субъекта уплатить налоги.

Налоговая база – количественное выражение объекта налогообложения, которое может полностью совпадать с объектом либо его частью.

Ставка налога – величина налога за единицу налогообложения. Ставки бывают: твердые (устанавливаются в абсолютной сумме за единицу), адвалорные (устанавливаются в %-ах).

Налоговый период – временной отрезок, в течение которого формируется объект налогообложения.

Сроки и порядок уплаты.

Порядок исчисления - самим налогоплательщиком, налоговыми органами, третьими лицами.

Налоговые льготы – различные исключения из общего налогового режима для отдельных категорий плательщиков.

Основные налоги

Акциз

Акцизы включаются в цену товаров, имеющих по специфике своих свойств, монопольно высокие цены и устойчивый спрос.

В Республике Беларусь акцизами облагаются следующие *товары*:

- алкогольная продукция;
- пиво;
- спирт и спиртосодержащие растворы;
- табак и табачная продукция;
- микроавтобусы и легковые автомобили, независимо от рабочего объема двигателя;
- нефть сырая;
- автомобильные бензины и дизельное топливо.

Акцизы имеют древнюю историю. В прошлых веках система акциза имела всеобъемлющий характер. Так, в Англии в XVIII веке насчитывалось около 200 видов акциза.

Акцизами в России всегда облагались некоторые дефицитные товары либо отдельные виды таких товаров, без которых граждане обойтись не могли и потому были вынуждены их покупать, несмотря на взимание акцизов. В разное время это были совершенно разные товары. Например, до революции в России существовали табачный, спичечный, нефтяной и сахарные акцизы. И поскольку это были товары массового личного или промышленного потребления, за счет такого обложения бюджет Российской империи получал 61% всех доходов. В 20-е годы, на заре советской власти, акцизами облагались соль, сахар, керосин и спички - в нищей стране брать налоги было больше не с чего.

В зарубежных странах перечень подакцизных товаров шире, чем в Республике Беларусь. Например, кроме алкоголя и сигарет, в Швеции в него входят отходы, дивиденды, удобрения, лотереи, реклама, выигрыши и пр. В Германии – чай, кофе, сахар, осветительные приборы. В США акцизы называют «налогом на грехи». Им облагаются телефонные услуги, услуги перевозки пассажиров, спички, огнестрельное оружие. В Польше - 200 товаров (включая легковые автомобили, пластмассовую тару, соль, высокотехническое оборудование, видеокамеры, яхты, меха, духи и проч.).

В Республике Беларусь ставки акцизов установлены в твердой сумме за единицу налогообложения.

НДС

Некоторые страны используют другие наименования: налог на товары и услуги (Канада, Новая Зеландия), налог на потребление (Япония).

Налог на добавленную стоимость - косвенный налог, форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создаётся на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации.

НДС применяется в 135 странах мира. Поступления от данного налога формируют 45% доходной части бюджета Франции, 50% - Англии и Германии, 31% - Китая, 30% - Беларуси, 15% - России, 10% - Казахстана. В большинстве стран этот налог обеспечивает 5-10% ВВП. В США НДС не взимается, его заменяет налог с продаж.

Изобретатель налога на добавленную стоимость — Морис Лоре (Франция). Сперва новый вид налога тестировался во французской колонии — Кот-д’Ивуаре в 1954. Признав эксперимент успешным, французы ввели его у себя в 1958 году. Впоследствии всем странам европейского сообщества директивой Совета ЕЭС было предписано ввести НДС для субъектов экономической деятельности на своей территории до конца 1972 года.

Ставки налога на добавленную стоимость могут различаться по видам товаров. Если основная ставка НДС составляет 20 %, то на социально значимые продукцию, услуги установлены пониженные льготные ставки (продовольственные товары, товары для детей, бытовые услуги), в некоторых случаях продукция или услуги (в силу своей особой социальной значимости, экспортируемые товары) вообще освобождаются от уплаты налога. В Китае пониженная ставка применяется на зерно, растительное масло, природный газ, книги, газеты, журналы, корма, удобрения, пестициды, сельскохозяйственные машины, пленку для теплиц, сельскохозяйственную продукцию и ряд других товаров. В таблице 2 приведены ставки НДС в разных странах.

Таблица 2 – Ставки НДС в странах мира

Страна	Основная ставка, %	Сниженная ставка, %
Австрия	20	19
Бельгия	21	12
Беларусь	20	10
Болгария	20	9
Дания	25	-
Греция	23	13
Кипр	17	8
Литва	21	9
Норвегия	25	15
Швейцария	8	3,5
Германия	19	7
Россия	18	10
Украина	20	-
Китай	17	13

Экологические налоги

Экологические налоги в той или иной форме существуют во всех экономически развитых странах. Они начали применяться скандинавскими странами ещё в 80-е годы. Опыт стран европейского союза показывает, что под **экологическими налогами**, составляющими значительную часть доходной базы бюджетов этих стран, понимают именно налоги на опасные для окружающей среды виды хозяйственной деятельности. Иными словами, все, что может вызвать неблагоприятные изменения в окружающей среде, может быть предметом экологического налогообложения. Выделяют семь групп экологических налогов:

- энергетические налоги (на моторное топливо, на энергетическое топливо, на электроэнергию);
- транспортные налоги (налоги на пройденные километры, ежегодный налог с владельца);
- платежи за загрязнения (выбросы загрязняющих веществ в атмосферу и выбросы в водные бассейны), выбросы углекислого газа и других вредных веществ (хлорфторуглеродов, оксидов серы и азота, свинца) в воздух;
- платежи за размещение отходов. Они включают платежи за размещение отходов на свалках и их переработку и налоги на ряд специальных продуктов (упаковка, батарейки, шины, смазочные масла и т. п.);
- налоги на выбросы веществ, приводящих к глобальным изменениям (вещества, разрушающие озоновый слой, и парниковые газы);
- налог на шумовое воздействие;
- платежи за пользование природными ресурсами.

В Республике Беларусь экологические налоги включают в себя:

- налог за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую среду и др.;
- плату за хранение, захоронение отходов производства;
- налог за ввоз на территорию Республики Беларусь озоноразрушающих веществ;
- налог за добычу (изъятие) природных ресурсов.

Имущественные налоги

Налог на имущество - прямой налог, устанавливаемый на имущество организаций или частных лиц. Налог на имущество был известен уже в Римской империи. В Европе он до позднего средневековья был одной из главных форм налогообложения. Ему подвергалась собственность на земельных участках и денежная собственность.

К имущественным налогам можно отнести налог на землю, налог на недвижимость, транспортный налог и пр.

В Республике Беларусь **налог на землю** платят организации и физические лица, которым земельные участки на территории Республики Беларусь предоставлены на праве пожизненного наследуемого владения, постоянного или временного пользования либо предоставлены в частную собственность.

Земельным налогом в Республике Беларусь облагаются земли:

- сельскохозяйственного назначения;
- населенных пунктов (городов, поселков городского типа и сельских населенных пунктов);
- промышленности, транспорта, связи, обороны и иного назначения;
- лесного фонда;
- водного фонда.

Ставки налога установлены в зависимости от кадастровой оценки (и в зависимости от функционального назначения) в рублях за гектар площади. Для физических лиц, при стоимости участка, не превышающей 16 тыс. рублей налоговая ставка равна 16 рублей за 1 гектар. Если стоимость участка составляет 16 тыс. рублей или больше, то исчисление земельного налога проходит по повышенному тарифу – 0,1 процент от кадастровой стоимости земельного участка.

Налог на недвижимость уплачивают организации и физические лица.

Объектом налогообложения являются здания и сооружения, являющиеся собственностью плательщиков-организаций и здания и сооружения (включая жилые дома, садовые домики, дачи, жилые помещения в многоквартирных домах, хозяйственные постройки, доли в праве собственности на указанное имущество), расположенные на территории Республики Беларусь и принадлежащие плательщикам – физическим лицам

Налоговая база: для организаций – остаточная стоимость зданий и сооружений, для физических лиц – оценка принадлежащих им зданий и сооружений.

Ставка: юридическим лицам – 1% от остаточной стоимости основных средств, физическим лицам – 0,1% оценочной стоимости зданий и строений.

В Китайской народной республике налог на недвижимость уплачивается исключительно с продажи имущества. Размер колеблется от 3 до 5% от общей стоимости недвижимости.

Подходные налоги

Подходный налог - основной вид прямых налогов. Исчисляется в процентах от совокупного дохода физических или юридических лиц за вычетом документально подтверждённых расходов, в соответствии с действующим законодательством. В ряде стран подходным налогом называют только налог на доходы физических лиц, а для юридических применяют термины налог на прибыль корпораций или налог на прибыль.

Налог на прибыль – прямой налог, взимаемый с прибыли организаций, т.е. с разницы между доходами и расходами. Налог на прибыль предприятий и организаций имеет достаточно долгую историю. Первыми, в начале XX века, на путь налогообложения прибыли предприятий как формы подоходного налогообложения встали Германия и США. После второй мировой войны налог на прибыль прочно основался в налоговых системах большого числа стран. Налог на прибыль имеет двойное значение: фискальное и регулирующее. Во-первых, налог является важным доходом бюджета. В развитых странах его поступления составляют около 10% всех доходов государственного (федерального) бюджета. Во-вторых, налог на прибыль играет роль экономического инструмента регулирования экономики. Предоставляя различные налоговые льготы, государство привлекает предпринимателей к решению социальных задач, стимулирует или сдерживает производство в отдельных экономических сферах и т.д. Например, в Республике Беларусь, от уплаты налога на прибыль освобождается прибыль организаций, использующих труд инвалидов; пониженные ставки применяются для научно-технологических парков и др. объектов инновационной инфраструктуры.

На рисунке 1 приведена информация о ставках налога на прибыль в разных странах.

Подоходный налог с физических лиц - основной вид прямых налогов, взимаемых с доходов физических лиц (заработная плата, доплаты и премии, дивиденды, проценты, доходы от недвижимости и др.).

Для начисления данного налога может применяться фиксированная или дифференцированная (прогрессивная) ставка. В большинстве государств используется дифференцированная ставка налога. Так, в США первые 8950 долларов годового заработка не облагаются подоходным налогом, со следующих 8025 долларов взимается 10 процентов. Максимальная ставка (35%) установлена на доходы свыше 357700 долларов в год. Снизить отчисления можно за счет ипотечных кредитов, налога на недвижимость, вложений во образование. Эти траты дают право на налоговый вычет. В Германии, Италии, Эстонии и т. д. установлена нулевая ставка на низкие доходы населения, в среднем менее 8000 евро в год. Подобный подход применяется и в Китае (таблица 3).

Таблица 3 – Шкала подоходного налога в Китае

Ступень	Месячный облагаемый доход	Налоговая ставка (%)	Разовый вычет
1.	500 юаней и менее	5	0
2.	От 500 до 2000 юаней	10	25
3.	От 2000 до 5000 юаней	13	125
4.	От 5000 до 20000 юаней	20	375
5.	От 20000 до 40000 юаней	25	1375
6.	От 40000 до 60000 юаней	30	3375
7.	От 60000 до 80000 юаней	35	6375
8.	От 80000 до 100000 юаней	40	15375
9.	Свыше 100000 юаней	45	15375

Фиксированную ставку используют в основном бывшие страны СССР: Россия, Республика Беларусь, Литва, Эстония.

Также есть ряд стран, которые полностью отказались от взимания подоходного налога со своих граждан. Среди них очень много островных и небольших государств, таких как Бермуды, Багамы, Андорра, Монако и др.

В настоящий момент в Республике Беларусь применяются следующие ставки подоходного налога:

- на доходы, получаемые в качестве дивидендов – 13%;
- на доходы от предпринимательской, адвокатской, нотариальной деятельности – 16 %;
- на доходы физических лиц и индивидуальных предпринимателей, связанные с парком высоких технологий – 9 %;
- на доходы от сдачи недвижимости, для физических лиц (в случае, если доходы не превышают 49 470 000 рублей в год) – устанавливаются фиксированные суммы налога, их размер определяется областным и Минским городским Советами депутатов.
- для физических лиц на все иные доходы – 13 %.

В таблице 4 приведены ставки подоходного налога в отдельных странах

Таблица 4 – Ставки подоходного налога с физических лиц в странах мира

Страна	Ставка, %	Страна	Ставка, %
Австрия	32	Тайвань	45
Мексика	14	Германия	45
Беларусь	13	Египет	25
Аргентина	22	Канада	29
Китай	45	Нидерланды	52

Россия	13	ОАЭ	0
--------	----	-----	---

В Китайской народной республике, при сдаче недвижимости в аренду, физические лица уплачивают 12% от полученного дохода.

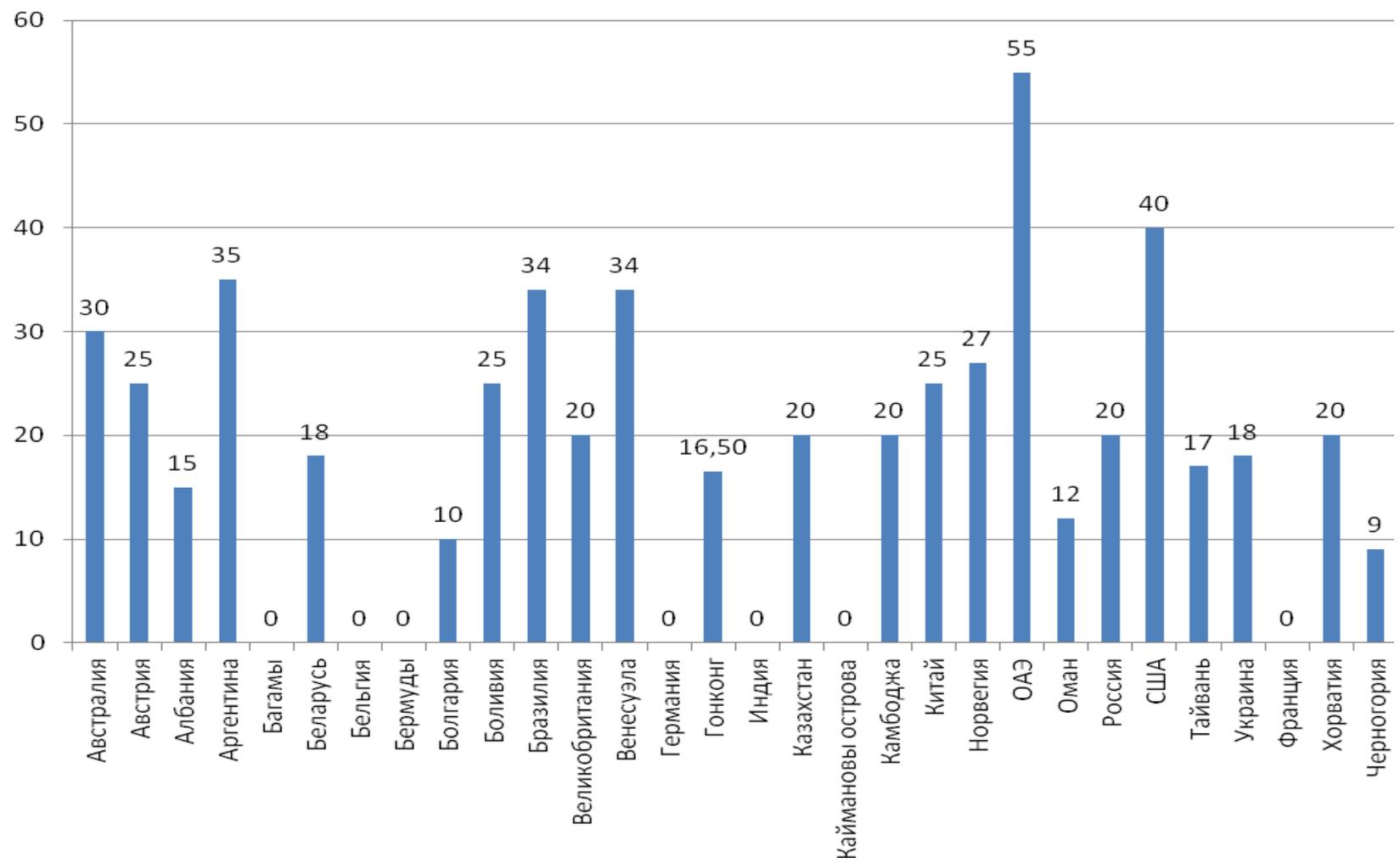


Рисунок 1 – Ставки налога на прибыль в разных странах, 2015 год

Необычные налоги

1) **Налог на барбекю.** В апреле 2007 года правительство бельгийского региона Валлония, на территории которого проживает около 4 млн человек, решило бороться с глобальным потеплением необычным способом — и ввело налог на барбекю. Целесообразность подобного сбора подтвердили экологи, согласно данным которых, в процессе приготовления еды на гриле в атмосферу выбрасывается в среднем от 50 до 100 г углекислого газа, который, в свою очередь, является причиной климатических изменений. Жители Валлонии, которые хотят приготовить барбекю в собственном саду, должны оплачивать налог в размере €20, причем делать это необходимо при каждом использовании гриля. Уклониться от выплаты сбора вряд ли удастся, так как контроль соблюдения налогового закона ведется с воздуха. Территорию патрулируют вертолеты, оснащенные термическими камерами и способные обнаруживать источники тепла.

2) **Налог на гражданский брак.** Гражданский брак — явление не новое. Он появился в Голландии еще в XVI веке, когда люди, принадлежавшие к различным верам, не могли обвенчаться в церкви. В наши дни число официально заключенных браков в мире сокращается, а количество гражданских союзов растет. Например, в Швеции, Франции и других странах Европы не менее 60% пар живут, не регистрируя свои отношения, причем такая статистика не пугает местные власти. А вот в Китае подобные тенденции, напротив, воспринимаются как опасные, и бороться с ними решено при помощи юаня. Еще в середине 90-х годов в Поднебесной был введен налог на гражданский брак. Идея взимать его со всех незарегистрированных пар пришла в голову властям китайского города Тяньцзинь в 1996 году. С тех пор сожителство без официального оформления отношений обходится «нарушителям» в тысячу юаней в год, что составляет около €120. Налог взимают с тех, о ком местной власти сообщили, что люди живут нерасписанными.

3) **Налог на одноразовые палочки для еды.** Палочки для еды — традиционный для стран Восточной Азии столовый прибор. Они появились около трех тысяч лет назад и быстро завоевали поклонников, среди которых был и философ Конфуций, говоривший, что только им есть место на обеденном столе. Сегодня в Китае палочкам для еды по-прежнему отдают особое предпочтение, правда, с 2006 года за возможность использовать их граждане платят особый налог. Сбор в размере 5% с продаж каждой пары палочек был введен с целью защиты лесов от вырубания. Ежегодно в Китае используется и выбрасывается около 45 млрд пар одноразовых палочек для еды, ради изготовления которых уничтожается 25 млн деревьев. Поняв, что при таких темпах вырубки леса в стране могут исчезнуть в ближайшее десятилетие, власти решили обложить использование палочек для еды налогом. Кстати, помимо палочек, правительство КНР также обложило налогом все изделия из бамбука.

4) **Налог на солнце.** В начале 2000-х «солнечный» сбор был введен на Балеарских островах. Налогом на солнце обложили всех приезжающих на архипелаг туристов. Путешественники, прибывающие на популярные курорты Ибицы, Майорки, Менорки и других островов, должны ежедневно платить по €1 за пребывание здесь. Собранные благодаря налогу на солнце средства власти направляют на улучшение туристической инфраструктуры, например, очистку пляжей и прибрежной зоны от мусора, а также на восстановление местного экологического баланса. Стоит отметить, что в 2012 году Балеарские острова посетили 10,4 млн иностранных туристов, так что поступления от налога на солнце в казну оказались весьма существенными.

5) **Налог на татуировки и пирсинг.** Жители американского штата Арканзас должны дважды подумать перед тем, как сделать себе татуировку или пирсинг. Дело в том, что помимо самой услуги мастера, им придется также оплатить и особый сбор, который уже успел попасть в рейтинг самых необычных налогов США по версии журнала Time. Налог на пирсинг и тату был введен в Арканзасе в 2005 году, и с тех пор каждая нанесенная на тело татуировка и каждый прокол требуют дополнительно уплаты налога в размере 6% от их стоимости. Возможно, введение налога было обусловлено начавшейся пару лет назад в США кампанией против тату. Власти решили бороться с непрофессиональным нанесением рисунков на тело, из-за которого возникает риск заразиться такими опасными заболеваниями, как ВИЧ, гепатит или туберкулез. Налог налогом, но пока число желающих обзавестись тату в США высоко: среди американцев в возрасте от 25 до 34 лет татуировку имеет каждый третий.

б) **Налог на гипс.** Австрия — одна из наиболее популярных в Европе стран для горнолыжного отдыха. Ежегодно в сезон сюда съезжаются лыжники и сноубордисты со всего мира, и именно их решили обложить необычным налогом. Наличие у туристов медицинской страховки австрийским властям показалось недостаточно, поэтому они ввели обязательный горнолыжный сбор, который получил название «налог на гипс». Каждый год около 150 тысяч горнолыжников во время катания получают травмы и оказываются в местных больницах. Подсчитав общую сумму их лечения, австрийские власти решили взимать со спортсменов дополнительный налог, который включается в стоимость горнолыжных услуг. Все собранные средства власти передают медицинским учреждениям Австрии на лечение переломов и прочих травм. Таким образом, горнолыжники сами «скидываются» на лечение себя и своих собратьев-экстремалов.

Лекция 14

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРЕДПРИЯТИИ)

Понятие и функции цен

Цена – выражение стоимости товара в денежных единицах определенной валюты за количественную единицу товара.

Ценообразование — процесс установления цены на товар или услугу. Существуют две основные системы ценообразования: затратное и рыночное ценообразование.

Суть *затратного механизма* ценообразования состоит в том, что величина цены товара ставится в непосредственную зависимость от себестоимости произведенной продукции.

Рыночным называют механизм ценообразования, действующий на рынке. Рыночная цена представляет собой сумму денег, за которую продавец хочет продать свой товар, а покупатель готов купить его. Цены определяются соотношением спроса и предложения, издержками производства, полезностью товара, зависят от типа рынка (свободной конкуренции, монополистической конкуренции и пр.).

Цена формируется под воздействием множества **факторов**, которые можно ранжировать по степени детализации (таблица 1).

Таблица 1 – Ценообразующие факторы

Факторы ценообразования	
<i>Первого порядка: спрос, предложение, конкуренция, уровень государственного регулирования</i>	
<i>Второго порядка:</i>	
<i>внутренние</i>	<i>внешние</i>
<ul style="list-style-type: none">• <i>особые свойства товара;</i>• <i>способ производства;</i>• <i>организационный и технический уровни производства;</i>• <i>ориентация на различных покупателей;</i>• <i>жизненный цикл товара;</i>• <i>длительность цикла товародвижения;</i>• <i>организация сервиса;</i>• <i>имидж предприятия на рынке;</i>• <i>реклама, продвижение товара</i>	<ul style="list-style-type: none">• <i>политическая и экономическая ситуация в стране;</i>• <i>обеспеченность основными ресурсами;</i>• <i>уровень доходов и сбережений населения;</i>• <i>общий уровень инфляции;</i>• <i>характер спроса;</i>• <i>совершенство налогового законодательства;</i>• <i>внешнеэкономическая политика государства</i>

Цены выполняют следующие **функции**:

- *уравновешивающую*, которая заключается в формировании важнейших пропорций в экономике, в первую очередь, между спросом и предложением;

- *стимулирующую*, которая означает, что цены стимулирует производителя увеличивать объем производства, тем самым снижая себестоимость единицы продукции («эффект масштаба»), улучшать качественные параметры товаров, обновлять ассортимент, эффективно использовать транспортные средства и т.д.;

- *учетно-измерительную*, которая определяется сущностью цены как денежного выражения стоимости. При помощи цен исчисляется большинство стоимостных показателей, используемых при оценке результатов деятельности отдельных трудовых коллективов, отраслей, регионов, государства в целом;

- *информационную*, которая состоит в том, что цена доводит до всех участников экономики сведения о конъюнктуре рынка, ориентирующие их действия

Классификация цен

Система цен очень подвижна и состоит из ряда их видов и разновидностей, соотношения между которыми постоянно меняются соответственно меняющейся силе действия факторов ценообразования.

Используемые в настоящее время виды и разновидности цен можно классифицировать по ряду признаков (таблица 2).

Таблица 2 – Классификация цен

<i>Признак классификации</i>	<i>Вид цены</i>
Стадия товародвижения	Отпускная Оптовая Розничная
Государственное воздействие и регулирование	Регулируемая Свободная
Принадлежность товара к определенной отрасли	Оптово-розничные цены Закупочная Сметная Тарифы на услуги

Отпускная цена предприятия изготовителя – цена, применяемая в расчетах между предприятием-изготовителем продукции и другими предприятиями-покупателями за исключением населения.

Оптовая цена – цена, применяемая при продаже продукции предприятием-посредником или снабженческо-сбытовой организацией другим предприятиям-покупателям с учетом всех рыночных факторов.

Розничная цена – цена, по которой товары приобретаются населением у розничных торговых предприятий любых форм собственности, на рынках. Розничная цена является ценой конечного потребления.

Эти цены применяются на промышленную продукцию.

Регулируемая цена - устанавливаемая соответствующими государственными органами с учетом определенных ограничений. При этом регулируемая цена (тариф) может иметь фиксированную (в твердо выраженной денежной величине) или предельную величину (уровень цены ограничен верхним или нижним пределом).

Свободная цена – цена, устанавливаемая производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения в соответствии с конъюнктурой рынка.

Закупочная цена – цена, по которым сельскохозяйственные производители реализуют свою продукцию государству, фирмам, промышленным предприятиям или сбытовым организациям.

Сметная цена в строительстве – цена, по которой оплачивается продукция строительства (здания, сооружения).

Тарифы на различные производственные (транспортные, ремонтные) и непроизводственные (медицина, образование, туризм) услуги – это особые виды розничных цен.

Состав цены

Цена любого товара, услуги состоит из ряда обособленных элементов. В общем виде цена любого товара или услуги включает себестоимость, прибыль и косвенные налоги. Розничную цену товара, реализуемого на внутреннем рынке можно представить в виде следующей схемы (рисунок 1):

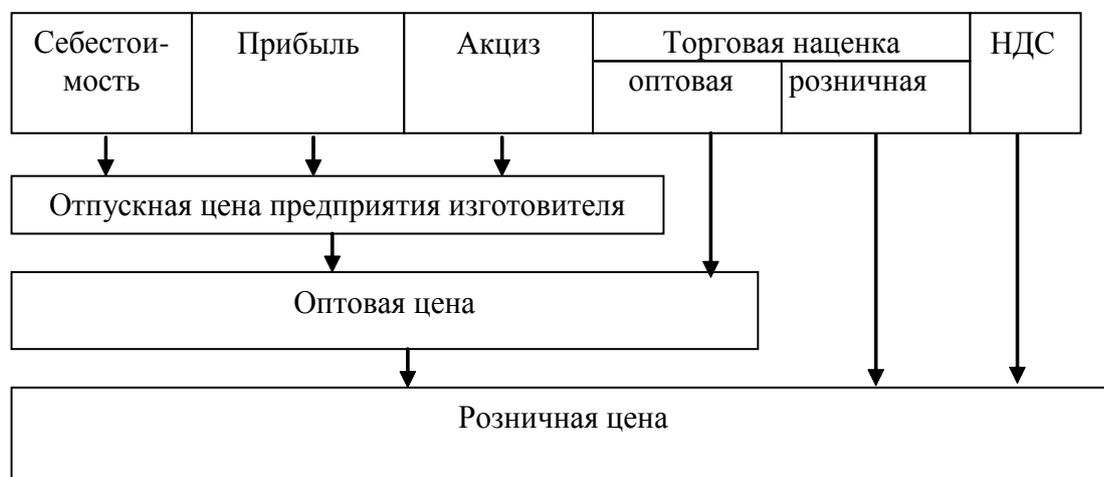


Рисунок 1 - Состав розничной цены по элементам

Как видно из рисунка 1, каждый из последующих видов цен включает в качестве составной части предыдущий вид.

Торговая наценка – затраты торговых организаций по реализации продукции и их прибыль. По своему составу они схожи с отпускной ценой предприятия-изготовителя, т.е. содержат издержки торговых организаций, их

прибыль, а также косвенные налоги, предусмотренные законодательством и уплачиваемые торговой организацией (рисунок 2).

Сумма торговой наценки может определяться на основе установленных или согласованных в процессе переговоров между продавцами и покупателями размеров торговых надбавок или скидок. При этом торговую надбавку принято выражать в процентах к отпускной цене, а скидку – в процентах к розничной цене.

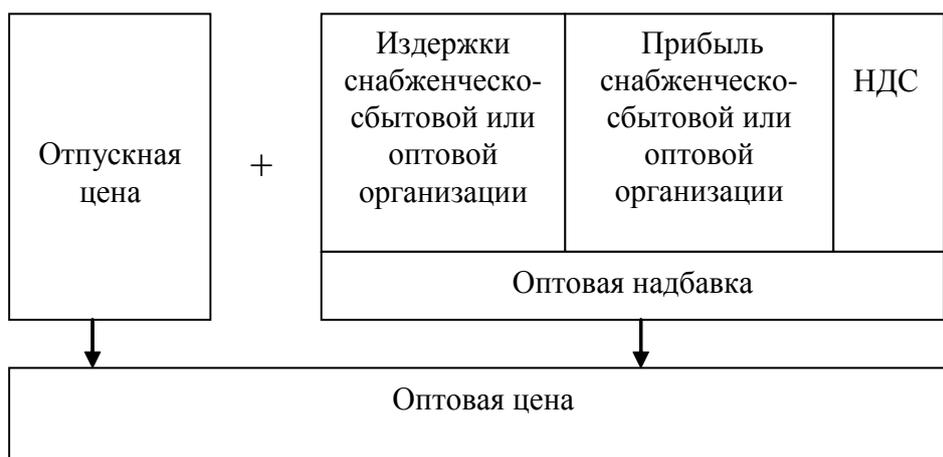


Рисунок 2 – Состав оптовой цены

Процедура формирования цены

Цена должна быть установлена таким образом, чтобы, с одной стороны, удовлетворять нужды и потребности покупателей, а с другой, реализовать все цели производителя на определенном рынке, обеспечить ему поступление достаточных доходов.

Процедура формирования цены на предприятии состоит из нескольких этапов:

- 1 этап: Изучение рынка
- 2 этап: Выбор цели и задач ценообразования
- 3 этап: Анализ спроса
- 4 этап: Оценка издержек
- 5 этап: Изучение цен конкурентов
- 6 этап: Выбор метода ценообразования
- 7 этап: Выбор стратегии ценообразования
- 8 этап: Учет психологических факторов при установлении

окончательной цены

ⓐ Необходимость изучения рынка заключается в том, что ценовая политика продавца меняется в зависимости от типа рынка, на который поступает его товар. Так, в условиях свободной (чистой) конкуренции, когда каждой фирме принадлежит небольшая доля рынка, ни одна из них не может

оказывать заметное влияние на формирование цен. Цены уже заданы рынком и предприятия вынуждены к ним приспособливаться.

В условиях монополии, когда на рынке присутствует один продавец (или покупатель) складывается иная ситуация. Монополисты предпочитают продавать меньше продукции и назначать более высокие цены, чем конкурирующие производители.

Цены рынка монополистической конкуренции изменяются в широком диапазоне. Процесс их установления достаточно сложный и гибкий, широко используются приемы неценовой конкуренции.

В условиях олигополии любые действия одной фирмы по изменению объема продаж или цен вызывают соответствующую реакцию остальных конкурентов. Следовательно, фирмам необходимо осуществить раздел рынков сбыта, согласовывать объемы продаж, правила и процедуры ценообразования.

Таким образом, возможности и проблемы политики цен меняется в зависимости от типа рынка.

② После изучения рынка необходимо определить *цель и задачи ценообразования*. Они вытекают непосредственно из анализа рынка, положения на нем предприятия и общих его целей. Например, предприятие, заинтересованное в получении большой прибыли от своей деятельности и не ориентированное на долгий срок нахождения на рынке, установит на свой товар высокую цену и будет ее поддерживать в течение длительного срока.

③ *Анализ спроса* дает возможность в большинстве случаев определить верхнюю границу цены товара, поэтому предприятия должны стремиться иметь необходимую информацию для изучения изменения спроса в зависимости от изменения цен на товар.

④ *Оценка затрат на производство* товара дает возможность определить его минимальную цену. Любой предприниматель заинтересован в том, чтобы цена покрывала все затраты предприятия. Вместе с тем, в условиях жесткой конкуренции в краткосрочном периоде считается, что производство имеет смысл даже в том случае, если цена возмещает только переменные затраты.

⑤ На конкретное значение цены в реальной ситуации оказывают влияние не только затраты и спрос, определяющие ее максимальную и минимальную границы, но и цены конкурентов. *Анализ цен конкурентов* можно проводить различными методами: опросить покупателей, сделать сравнительные покупки у конкурентов и сопоставить цены и достоинства товаров между собой, изучить прейскуранты конкурентов и т.д. Такое сравнение дает возможность более конкретно сориентироваться в отношении цены между ее верхней и нижней границей.

⑥ После этого выбирается *метод*, т.е. способ установления исходной цены товара. Выбор того или иного метода обуславливается характером товара, степенью его новизны, типом рынка, на котором он реализуется, и другими факторами. На этом этапе цена определяется еще до того, как товар будет выпущен на рынок. На следующих этапах исходная цена будет

корректироваться с учетом реально складывающейся ситуации на рынке путем использования различных стратегий ценообразования, психологических факторов.

⑦ *Выбор стратегии ценообразования* как раз и предполагает выбор определенной динамики исходной цены товара, позволяющей скорректировать ее с учетом реально складывающейся ситуации на рынке.

⑧ При установлении окончательной цены предприятию, фирме следует учитывать некоторые психологические факторы, реакцию потребителей.

Методы и стратегии ценообразования

Мировой и отечественной практикой ценообразования выработаны три основные **группы методов обоснования цен**.

Различают:

- методы ценообразования, основанные на издержках производства;
- методы ценообразования, ориентированные на качество и потребительские свойства продукции (параметрические);
- методы ценообразования, ориентированные на спрос и уровень конкуренции.

Определение цены одним из методов, **основанных на издержках производства**, базируется на подсчете суммы затрат производства данной продукции.

В данной группе выделяют следующие методы:

- затратный;
- агрегатный;
- структурной аналогии.

Одним из наиболее распространенных методов ценообразования, ориентированных на издержки производства, в отечественной практике является **затратный метод**. Суть его заключается в том, что к рассчитанной себестоимости единицы продукции добавляется заданный размер прибыли, а также косвенные налоги и неналоговые платежи, непосредственно увеличивающие цену.

Агрегатный метод применяется по товарам, состоящим из сочетаний отдельных изделий (мебельные гарнитуры, столовые сервизы), а также продукции, собранной из унифицированных элементов, узлов, деталей (станки, оборудование определенного типа, тракторов). Цена, рассчитанная этим методом, представляет собой сумму цен отдельных конструктивных элементов или изделий, которые уже ранее были определены с добавлением затрат на их сборку или компоновку.

Метод структурной аналогии эффективен в производствах и сферах с широкой номенклатурой выпускаемых однотипных изделий, услуг или работ (ремонтные услуги, детали различных типоразмеров). Для того чтобы установить цену на новый вариант изделия, определяют структурную формулу цены по ее аналогу. С этой целью используют фактические (или

статистические) данные о доле основных видов затрат в цене или себестоимости аналогичного товара. Если имеется возможность точно определить по новому товару один из основных элементов затрат (материальные затраты, оплата труда), то используя структуру аналогичного товара, не сложно рассчитать ориентировочную цену. При этом можно использовать формулу:

$$Ц = \frac{З_i}{d_i} * 100\%, \quad (1)$$

где Ц – цена нового изделия, руб., $З_i$ - абсолютное значение основного вида затрат при производстве нового изделия, руб., d_i - доля основного вида затрат в цене нового изделия, %

Пример 1. Производство подшипника требует 300 руб. затрат на материалы. Поскольку в цехе подшипников выпускается однотипная продукция, структура цены которой практически одинакова (60% - материальные затраты, 30% - заработная плата, 10% - остальная часть цены), определим возможную цену нового изделия, которая составит:

$$Ц = 300 / 60 * 100 = 500 \text{ руб.}$$

Во многих случаях, когда в цене важно учесть **качественные параметры продукции**, прибегают к другой группе методов, которые часто называют параметрическими. Всех их объединяет один принцип: чем лучше качество, тем выше цена.

В данной группе выделяют следующие методы:

- удельных показателей;
- балловый.

Суть **метода удельных показателей** сводится к тому, что в продукте выделяют основной качественный показатель, от которого будет зависеть цена (мощность, производительность, содержание основного компонента).

Сначала делением цены базисного изделия на значение главного показателя (параметра) качества изделия используя формулу (2) определяют удельную цену ($Ц_{уд}$):

$$Ц_{уд} = \frac{Ц_б}{Пар_б}, \quad (2)$$

где $Ц_б$ - цена базисного изделия, руб.; $Пар_б$ – величина значимого параметра базисного изделия в соответствующих единицах измерения.

Далее определяется цена нового изделия по формуле:

$$C_H = C_{уд} * Пар_H, \quad (3)$$

где $Пар_H$ – значение основного параметра нового изделия в соответствующих единицах измерения.

Пример 2. Определить исходную цену на новый грузовой автопоезд. Основным качественным показателем для грузового автопоезда является его годовая производительность (т/км). Известно, что удельная цена в расчете на 1 т/км по серийно выпускаемому аналогичному автопоезду равна 270 тыс. руб./т/км. Тогда ориентировочная цена нового варианта автопоезда, годовая производительность которого 2,3 т/км составит:

$$C_H = 270 * 2,3 = 621 \text{ тыс. руб.}$$

Балловый метод применяется при обосновании цен на такую продукцию, как продовольственные товары, швейные, парфюмерно-косметические, табачные изделия, часы, оптико-механические приборы и другую продукцию, потребительские свойства которой не поддаются непосредственному количественному измерению и не имеют определенных показателей качества.

Чтобы определить цену балловым методом, прежде всего, нужно выбрать показатели качества изделия, которые имеют важное значение для потребителя. Затем формируется комиссия из нескольких независимых экспертов, оценивающих каждый качественный параметр товара в баллах по заранее установленной шкале. Для расчета необходимо выбрать аналог (или базовое изделие), с которым будет сравниваться товар, требующий установления цены. Если оцениваемые параметры неравнозначны для покупателей, их можно проранжировать и ввести в расчет показатели значимости (весомости).

Сначала определяется цена одного балла (C') по формуле:

$$C' = \frac{C_B}{\sum B_{Bi} * V_i}, \quad (4)$$

где C_B - цена базового изделия-эталона, руб.; B_{Bi} – балловая оценка i -го параметра базового изделия; V_i – весомость параметра;

Цена нового изделия определяется по формуле:

$$C_H = \sum (B_{Hi} * V_i) * C', \quad (5)$$

где B_{Hi} – балловая оценка i -го параметра нового изделия.

Пример 3. Определить цену новой усовершенствованной модели женских часов. Группа экспертов оценивает два основных параметра данной и базовой модели: точность хода и срок энергетической автономности часов по 20-ти балльной системе. Результаты оценки приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Характеристика и балловая оценка параметров базовой и новой модели часов

Параметр	Новая модель		Базовая модель		Коэфф. весо-сти
	Хар-ка	Балл	Хар-ка	Балл	
Точность хода	±20 сек/месяц	8	±22 сек/месяц	6	0,6
Срок автономности	24 месяца	5	24 месяца	5	0,4

Цена часов базовой модели – 532 руб.

Сначала определим цену одного балла, используя формулу (4):

$$Ц' = 532 / (16 * 0,6 + 15 * 0,4) = 34,1 \text{ руб.}$$

Определяем цену новой модели женских кварцевых часов по формуле (5):

$$Ц_{\text{н}} = 34,1 * (18 * 0,6 + 15 * 0,4) = 572,9 \text{ руб.}$$

Третья группа методов – **методы определения цены с учетом спроса на товар и уровня конкуренции на рынке.**

Эти методы характерны для развитых, конкурентных рынков. В их число входят методы:

- торгов (тендеров);
- следования за лидером;
- ощущаемой ценности товара.

Метод торгов или «запечатанного конверта» используется в тех случаях, когда несколько компаний ведут серьезную конкуренцию за получение определенного контракта. Выигрывает тот, чья цена предложения обеспечивает продавцу максимальную прибыль.

Используется при получении государственных и военных заказов, приобретении партии сырья, уникального оборудования, строительстве объектов производственного или непромышленного назначения.

На рынках, где отсутствует острая конкуренция, успешно применяется **метод следования за лидером.** Его суть сводится к тому, что производитель руководствуется ценами конкурента, а учет собственных издержек и спроса играет здесь подчиненную роль. Производитель устанавливает цену чуть

выше или чуть ниже, чем у ближайшего конкурента. Это возможно лишь на рынке с однородной продукцией.

При использовании метода *ощущаемой ценности товара* цена учитывает в первую очередь спрос, т.е. то, сколько покупатель готов заплатить за предлагаемый товар с определенными потребительскими свойствами. Высокая цена устанавливается тогда, когда спрос относительно высок, а низкая – когда спрос снижается. Затраты при этом имеют второстепенное значение и рассматриваются лишь как ограничительный параметр снижения цены.

Стратегия – это выбор предприятием определенной динамики изменения исходной цены товара, направленной на получение наибольшей прибыли в рамках планируемого периода.

Стратегии ценообразования подразделяются на три вида:

- дифференцированное ценообразование;
- конкурентное ценообразование;
- ассортиментное ценообразование.

Каждый из данных видов стратегий в свою очередь включает несколько частных стратегий.

Стратегии дифференцированного ценообразования включают:

1) Стратегия *скидки на втором рынке*. Ее суть заключается в том, что на один и тот же товар или услугу цены на других рынках устанавливаются ниже (со скидкой). В качестве вторых рынков выступают географические, демографические и внешние рынки. *Например*, для пенсионеров, детей, студентов, могут действовать более низкие цены на услуги парикмахерских, коммунальные услуги, билеты в театры и кинотеатры, музеи, проездные билеты на городском транспорте.

2) Стратегия *сезонной (периодической) скидки* основывается на неоднородности покупательского спроса во времени и применяется для стимулирования покупательского спроса. Она находит применение в снижении цен на товары вне сезона (например, туристические принадлежности для летнего или зимнего отдыха), товары вышедшие из моды. Эта стратегия используется также при установлении различных по уровню цен на овощи, фрукты по сезонам их заготовки, тарифы на услуги связи в различное время суток, билетов на дневные и вечерние представления, блюда в ресторанах в дневное и вечернее время и т.д. Использование данной стратегии позволяет обеспечить предприятиям более равномерную их загрузку и расширить объем продаж.

3) Стратегия *случайной скидки* применяется в условиях сформированных товарных рынков. Ею пользуются продавцы, устанавливая скидку с цены по случайному принципу и не слишком часто.

Стратегии конкурентного ценообразования могут проводить предприятия наиболее конкурентоспособные, пользующиеся хорошей репутацией на рынке при выходе с принципиально новыми изделиями, не

имеющими близких аналогов, или когда речь идет о формировании нового рынка.

Данная группа включают:

1) Стратегия **снятия сливок**. Она применяется в том случае, если у предприятия есть определенный сегмент рынка, представленный покупателями, готовыми и способными платить более высокую цену за товар, представляющий для них ценность из-за его высокого качества и престижности. При этом первоначально на товар устанавливается высокая цена, позволяющая предприятию получить сверхприбыль до тех пор, пока рынок не станет объектом конкурентной борьбы или потребности элитарных покупателей будут насыщены. По истечении определенного времени предприятие снижает цену и переходит к освоению рынка массового покупателя. *Например*, данная стратегия применялась компаниями, изготовителями бытовой техники и аппаратуры, при установлении цен на первые модели сотовых телефонов.

2) Стратегия **проникновения на рынок**, наоборот, предполагает установление первоначально относительно низкой цены на товар. В ряде случаев такая стратегия может быть продиктована стремлением предприятия увеличить долю на рынке и обеспечить себе долговременную прибыль. Она обычно используется в отношении товаров, предназначенных для массового покупателя. *Например*, фирма Sony, осваивая рынок Германии, первоначально продавала свои видеокассеты в среднем по 6 немецких марок за штуку, в то время как аналогичные кассеты конкурентов стоили 9 немецких марок. После того как покупатели убедились в высоком качестве японских кассет и привыкла ими пользоваться, фирма повысила цены до уровня конкурентов, значительно расширив свой рынок сбыта.

3) Стратегия **сигнализирования ценами** основывается на том, что некоторые покупатели используют цену как показатель качества. Эта стратегия обычно характерна для ценообразования на товары длительного пользования, где качество играет большую роль.

Ассортиментные стратегии ценообразования применяются предприятиями, реализующими определенный ассортимент взаимозаменяемых, взаимодополняемых товаров или услуг.

К данной группе относятся:

1) Стратегия **товарных наборов**. Ее суть состоит в том, что цена набора устанавливается ниже, чем сумма цен входящих в него компонентов. *Например*, стоимость бритвенного набора «Gillet» ниже, чем стоимость входящих в него бритвенного станка, лезвий и геля для бритья.

Данная стратегия выгодна как для покупателей, покупающих товары дешевле, так и для продавцов, увеличивающих свой объем продаж.

2) Стратегия **различной прибыльности** используется в ценообразовании на взаимозаменяемые товары или услуги. При этом предприятие устанавливает на аналогичные товары цены таким образом, что получают большую прибыль от дорогостоящих моделей и порой даже

убыток от дешевых, а в целом имеют среднюю норму прибыли. Модели товаров или виды услуг, отличающиеся по цене и качественными характеристиками, предназначены для различных категорий покупателей. *Например*, цены на билеты в первый и последний ряды в театрах, люксовые и обычные номера в гостиницах, тарифы на некоторые виды услуг для населения и учреждений.

Данная стратегия позволяет предприятию работать на разные сегменты рынка и иметь за счет этого выгодное и устойчивое положение.

3) Стратегия *имидж-цен*. Эту стратегию в состоянии проводить наиболее конкурентоспособные предприятия, пользующиеся устойчивой репутацией на рынке, выпускающие престижную продукцию. *Например*, более высокие цены устанавливаются на высококачественную парфюмерные изделия известных фирм (Max Factor, Loreal, Vishi и др.), марочные вина, коньяки, аспирин более тонкой очистки или на другую популярную продукцию.

Глоссарий по дисциплине «Экономика организации (предприятия)»

Часть 1

Отрасль - совокупность самостоятельных предприятий, характеризующихся единством экономического назначения выпускаемой продукции, общностью технологических процессов и производственно-технической базы, однородностью перерабатываемого сырья, специфичностью состава кадров и др.

Промышленность - совокупность значительного числа самостоятельных предприятий, цехов и производств, занятых добычей, заготовкой и переработкой сырья.

Предприятие (организация) является самостоятельным хозяйствующим субъектом, созданным в соответствии с действующим законодательством для производства определенного вида продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения потребностей учредителей и конкретных потребителей.

Эффективность хозяйствования – отношение полученного результата к затраченным ресурсам (трудовым, материальным, финансовым).

Основное производство включает заготовительный процесс (производство отливок, штамповок и т. п.), обработку (механическую, термическую и т. д.), а также сборку, в результате которой получается готовый продукт.

Вспомогательное производство создает условия для основного производства: ремонт зданий, сооружений, оборудования, производство оснастки, производство и передача электроэнергии и т. д.

Обслуживающее производство обеспечивает функционирование основного и вспомогательного производств и включает складское хозяйство, систему контроля и т. д.

Государственное предприятие - предприятие, имущество которого принадлежит государству.

Частное предприятие - предприятие, принадлежащее гражданину или членам его семьи на праве собственности.

Унитарным предприятием является коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество.

Хозяйственные товарищества (общества) представляют собой коммерческие организации с уставным капиталом, который разделен на доли (вклады) учредителей (участников).

Общество с ограниченной ответственностью отличается тем, что каждый его участник несет ограниченную ответственность по обязательствам общества (только в пределах своего вклада).

Общество с дополнительной ответственностью характеризуется тем, что его участники несут дополнительную имущественную ответственность по обязательствам в размерах, превышающих их долю в имуществе общества.

Акционерные общества в отличие от обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью создаются при необходимости привлечь капитал значительно большего размера.

Акция – это ценная бумага, подтверждающая вклад владельца акции в уставный фонд. Акции могут быть привилегированными и обыкновенными (в зависимости от предоставляемых владельцу прав).

Экономическая среда - совокупность финансово-экономических условий производства продукции (работ, услуг).

Микросреда – включает факторы, имеющие непосредственное отношение к предприятию и его возможностям по производству и реализации продукции (работ, услуг).

Макросреда – ограничивает производителя факторами более широкого социального плана, которые влияют на микросреду – демографическими, финансово-экономическими, природными, политическими и др.

Государственное регулирование экономики представляет собой целенаправленную деятельность государства в лице соответствующих законодательных, исполнительных и контролирующих органов, которые посредством системы различных форм и методов обеспечивают достижение поставленных целей и решение важнейших экономических и социальных задач соответствующего этапа развития экономики, регламентируют хозяйственные отношения в обществе.

Трудовые ресурсы – это часть населения страны, обладающая необходимым физическим развитием, знаниями и практическим опытом для работы в организациях.

Персонал организации – это занятые в организации работники, обладающие знаниями, умениями и навыками, необходимыми для выполнения возложенных на них функций в соответствии с целями организации.

Списочный состав – все принятые на постоянную, сезонную или временную работу от одного дня и более со дня зачисления на работу.

Среднесписочная численность работников – количество работающих по списку, приходящееся в среднем на один день.

Явочная численность работников – фактически явившиеся на работу.

Руководители – работники, возглавляющие структурные подразделения предприятия, отвечающие за принятые и выполнение управленческих решений.

Специалисты – сотрудники аппарата управления, разрабатывающие управленческие решения.

Служащие – технические исполнители, обеспечивающие процесс управления при приеме, передаче информации.

Коэффициент оборота по выбытию – отношение количества работников, уволенных по всем причинам за определенный период к среднесписочной численности работников за тот же период.

Коэффициент оборота по приему – отношение числа принятых на работу за данный период к среднесписочной численности работников за это же период.

Выработка – количество продукции, произведенной одним работником в единицу времени.

Трудоемкость – затраты времени на производство единицы продукции.

Основные средства – это средства труда, которые в процессе производства участвуют многократно, переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции (оказанных услуг) по частям по мере износа и имеют срок службы более одного года.

Первоначальная стоимость – стоимость основных средств на момент ввода их в эксплуатацию. Определяется как сумма всех затрат на приобретение (сооружение), транспортировку, монтаж и установку основного средства на предприятии.

Восстановительная стоимость – стоимость воспроизводства основных средств в современных условиях. Рассчитывается по результатам переоценки основных средств на начало каждого года.

Остаточная стоимость – разница между первоначальной или восстановительной стоимости основных средств и суммой начисленной амортизации.

Износ основных средств – утрата основными средствами первоначальных свойств.

Физический износ – это изменение механических, физических, химических и других свойств основных средств под воздействием процессов труда, сил природы и других факторов.

Моральный износ проявляется в потере экономической эффективности и целесообразности использования основных фондов до истечения срока полного физического износа.

Амортизация основных средств - возмещение денежных средств организации, которые она затратила при создании основных средств. Данные затраты возмещаются путем переноса их на стоимость изготавливаемой продукции по частям за период полезного использования.

Обновление основных средств - процесс замены устаревших средств труда новыми, более современными.

Ремонт представляет собой восстановление станков, зданий, сооружений и т. д., которые физически изнашиваются, т. е. теряют свои свойства в процессе функционирования и с течением времени.

Модернизация направлена не на простое восстановление утраченных свойств, а на повышение производительности оборудования, его технико-экономических свойств за счет улучшения конструкции.

Аренда – основанное на договоре возмездное владение и пользование имуществом другого собственника с целью получения доходов или решения других задач.

Лизинг – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в долгосрочную аренду за определенную плату, на определенный срок и на условиях, предусмотренных договором.

Фондоёмкость – показатель, характеризующий эффективность использования основных средств и характеризующий величину применяемых основных средств в расчете на единицу продукции.

Фондоотдача - обобщающий показатель, характеризующий уровень эффективности использования основных средств и показывающий, сколько продукции получено с одного рубля стоимости основных средств.

Оборотные средства – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Фонды обращения – это часть оборотных средств предприятия, находящаяся на стадии реализации продукции. К ним относятся готовая продукция на складе предприятия; денежные средства в расчетах, в кассе, на счетах.

Производственные запасы – предметы труда, которые еще не вступили в процесс обработки и находятся в виде складских запасов.

Оборачиваемость оборотных средств – продолжительность полного кругооборота средств с момента их приобретения (покупки сырья, материалов, топлива и т.п.) до выхода и реализации готовой продукции, что завершается зачислением выручки на счет предприятия.

Материальные ресурсы – это потребляемые в процессе производства предметы труда, к которым относятся основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо и энергия на технологические нужды.

Сырье (сырой материал) – предмет труда, на добычу и производство которого затрачен труд и который в процесс переработки изменяет свою натуральную форму, приобретая все новые качественные свойства.

Топливо-энергетические ресурсы – совокупность природных и производственных энергоносителей, запас энергии которых при существующем уровне развития техники и технологии доступен для использования в хозяйственной деятельности.

Материалоемкость продукции – показатель эффективности использования материальных ресурсов в производстве и характеризующийся отношением материальных затрат на производство продукции к стоимости выпущенной продукции.

Материалоотдача характеризует выпуск продукции с единицы материальных затрат.

Планирование – процесс научной разработки и реализации комплекса мероприятий, определяющих направления и темпы развития предприятия, обеспечивающих соответствие производственно-хозяйственной деятельности потребностям рынка и на основе этого увеличение объема продаж и прибыли предприятия.

План – описание, модель намечаемого будущего состояния предприятия, в котором фиксируются желаемые показатели производственно-хозяйственной деятельности в конце планируемого периода и устанавливаются необходимые для этого ресурсы.

Стратегическое планирование – перспективное планирование, с помощью которого разрабатывается стратегия развития предприятия, обеспечивающая достижение целей его функционирования. Основная цель стратегического планирования состоит в создании потенциала для выживания предприятия в условиях динамично изменяющейся внешней и внутренней среды, порождающей неопределенность перспективы.

Тактическое планирование – среднесрочное планирование мероприятий, обеспечивающих реализацию установок стратегического плана (персонала, оплаты труда, материально-технического обеспечения, издержек и т.д.). Задания тактического плана базируются на стратегическом плане.

Бизнес-планирование содержит набор процедур и решений для оценки целесообразности внедрения на предприятии инноваций. Используется как в стратегическом, так и в тактическом планировании для обоснования мероприятий по развитию предприятия.

Заработная плата – это совокупность вознаграждений в денежной или (и) натуральной форме, полученных работником за фактически выполненную работу, а также за периоды, включаемые в рабочее время.

Основная заработная плата – плата за фактически выполненную работу.

Дополнительная заработная плата – оплата периодов фактического отсутствия работника на рабочем месте, но подлежащих оплате в соответствии с трудовым законодательством (отпуска, оплата во время

выполнения государственных и общественных обязанностей; оплата льготных часов подросткам, выходное пособие, оплата свободного от работы дня матерям и др.).

Номинальная заработная плата – сумма денежных средств, начисленная работнику за результаты труда.

Реальная заработная плата – совокупность материальных благ и услуг, которые трудящиеся могут приобрести на получаемую ими сумму заработной платы при данном уровне цен на товары и услуги.

Минимальная заработная плата – это норматив, определяющий минимально допустимый уровень денежных и (или) натуральных выплат работнику нанимателем за выполненную для него работу.

Воспроизводственная функция заработной платы – обеспечение заработной платой работнику поддержания его способности к физическому и интеллектуальному труду за счет потребления объема материальных благ и услуг, достаточного для расширенного воспроизводства рабочей силы.

Дифференциации заработной платы – разный уровень в оплате труда в зависимости от объективных различий в содержании и условиях выполнения работы.

Тарифная система - это совокупность нормативных материалов, с помощью которых определяется основная заработная плата и условия ее дифференциации

Тарифная сетка – шкала тарифных разрядов, каждому из которых присвоен свой тарифный коэффициент, показывающий, во сколько раз тарифные ставки второго и последующих разрядов выше тарифной ставки первого разряда.