

Краткое содержание дисциплины «Экономка предприятия» .....	1
Положение о дифференцированном зачете по результатам текущего контроля знаний студентов .....	48
Вопросы для проведения текущего контроля знаний студентов .....	51

## Краткое содержание дисциплины «Экономка предприятия»

1. Понятие, предмет и задачи курса.
2. Связь курса с другими дисциплинами учебного плана.
3. Структура и содержание курса.

### 1

Термин экономика произошел от греческого слова «*oikonomike*» и перевод означал «искусство ведения хозяйства». При этом подразумевалось только домашнее хозяйство. По мере развития капитализма этот термин приобрел несколько другое значение. В настоящее время под «экономикой» понимается система управления хозяйственным комплексом страны, ее регионами, отраслями хозяйства, отдельными организациями, компаниями, фирмами. В классическом определении (П. Самуэльсон) экономика — это наука о том, как общество использует определенные ограниченные ресурсы для производства определенных

продуктов и распределяет их среди различных групп населения. Несмотря на изменение понятия экономики не следует забывать, что экономика — это не только наука, но и искусство. Управлением занимаются люди и от их знаний, способностей, умения ориентироваться в быстро меняющейся ситуации, принимать правильные управленческие и финансовые решения во многом зависит не только эффективность функционирования отдельной организации, но и всего хозяйственного комплекса страны. В России в последние годы осуществляется специальная подготовка управленческих кадров, но жизнь показывает, что многие специалисты в области науки и техники на практике становятся руководителями научных, исследовательских и производственных организаций. Поэтому экономические знания необходимы специалистам различных областей знаний.

Предметом дисциплины «Экономика предприятия» является экономическая деятельность организаций (предприятий), состав необходимых ресурсов для осуществления их деятельности и источники их формирования, экономические показатели и их взаимосвязь, методы оценки научной, исследовательской, производственной, инновационной и инвестиционной деятельности.

Задачами курса «Экономика предприятия» являются ознакомление будущих специалистов в области науки, техники и технологий:

- с особенностями функционирования организаций и предприятий различных областей деятельности в рыночных условиях;
- с задачами экономической деятельности и методами оценки ее результатов;
- с влиянием схемных, конструкторских, технологических и организационных решений на производственную, хозяйственную и финансовую деятельность организаций и предприятий;
- с методами расчета экономических показателей и их значением;
- с методами экономической оценки схемных, конструкторских, технологических, организационных и инвестиционных решений.

## 2

Курс «Экономика предприятия» связан со многими дисциплинами по всем специальностям университета. Теоретические основы курса дает «Экономическая теория», рассматривающая как основы макроэкономики, так и основы микроэкономики.

Методические основы решения экономических проблем частично закладываются в курсе «Теория систем». Инструмент для решения многих экономических и управленческих задач экономика берет в курсах «Высшая математика» и «Экономико-математические методы и модели» (теория вероятности, линейное и динамическое программирование, теория массового обслуживания, исследование операций и т. д.).

Рассмотрение деятельности производственных организаций невозможно без знания особенностей технологий изготовления продукции. Отсюда прямая связь курса «Экономика предприятия» с технологическими курсами.

Сам курс «Экономика предприятия» лежит в основе таких курсов, как «Менеджмент», «Управление персоналом», «Логистика», Организация и управление производством» и ряде других дисциплин.

## 3

Лекционный курс по «Экономике предприятия» состоит из введения и семи тем: «Предприятие в системе рыночной экономики», «Имущество предприятия и источники его формирования», «Персонал предприятия. Оплата и производительность труда персонала», «Издержки производства и обращения. Себестоимость продукции», «Цена продукции и ценовая политика предприятия», «Доход и прибыль предприятия», «Оценка экономической эффективности научных, конструкторских, технологических и организационных решений». Кроме лекций по дисциплине предусмотрено выполнение курсовой работы, направленной на закрепление теоретических знаний и приобретение навыков практических экономических расчетов и аналитической работы. По курсу лекций проводится текущий контроль знаний, по результатам которого выставляется оценка. По курсовой работе предусмотрен зачет с оценкой.

### Тема 1. Предприятие в системе рыночной экономики

1. Понятие предпринимательской деятельности и организации (предприятия).
2. Организация (предприятие) как объект и субъект хозяйствования, главное звено экономической системы, его основные характеристики. Цель и задачи организации (предприятия).
3. Основные организационно-правовые формы организаций (предприятий). Классификация организаций (предприятий) по различным признакам.
4. Продукция организаций (предприятий), ее виды и особенности. Показатели и измерители состава и объема продукции.
5. Качество и конкурентоспособность продукции: понятие, показатели и методы оценки.

## 1

Понятия предпринимательства и предпринимательской деятельности дается в Гражданском Кодексе РФ. Предпринимательство — это «самостоятельная, осуществляемая лицами на свой риск деятельность,

направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Признаками предпринимательской деятельности являются:

- самостоятельное принятие решений;
- инициативность;
- ответственность за достижение результатов и принятых обязательств;
- официально подтвержденное право на осуществление предпринимательской деятельности.

Различают несколько видов предпринимательской деятельности: производственную, коммерческую (торгово-посредническую), финансовую и консультационную.

Предпринимательской деятельностью могут заниматься как физические лица (граждане), так и юридические лица (организации). В соответствии со статьей 48 Гражданского Кодекса РФ «Юридическое лицо — это организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего лица приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде». Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Право на осуществление предпринимательской деятельности оформляется в процессе государственной регистрации на основе Закона о государственной регистрации юридических лиц. Государственная регистрация осуществляется муниципальными органами или специальными регистрационными палатами.

Физическое лицо для приобретения права на предпринимательскую деятельность должно получить статус индивидуального предпринимателя на основании заявления по определенной форме и документа об уплате регистрационного сбора. В ряде случаев как для физических, так и для юридических лиц предусматривается лицензирование. Лицензия требуется в тех случаях, когда может быть нанесен вред гражданам, обществу, природе, нанесение им потерь, а иногда и невозможного ущерба и требуется соблюдение различных норм и обеспечение соответствующей профессиональной подготовки предпринимателя. Предприниматель действует самостоятельно или в рамках отдельной организации.

## 2

Организация (предприятие) — это некоторое действующее структурное образование экономической системы. Организация (предприятие) выступает как объект и субъект хозяйствования. В качестве объекта прав и объекта хозяйствования организация (предприятие) оценивают-

ся 132 статьей Гражданского Кодекса РФ. Согласно этой статье организация (предприятие) выражает собой определенный имущественный комплекс, используемый в предпринимательской деятельности, который в целом признается недвижимостью, то есть имуществом, в состав которого также включаются земельные участки. Наличие имущества дает организации (предприятию) возможность продавать принадлежащее ей имущество, сдавать его в аренду, закладывать или обменивать его иными способами.

В качестве субъекта хозяйствования организация (предприятие) действует как юридическое лицо, имеет право на самостоятельное осуществление деятельности и несет ответственность за выполнение принятых обязательств.

Организация (предприятие) является главным звеном хозяйства страны, так как выполняет двуединую задачу, создавая конкретный продукт и создавая потребителя. Результатом деятельности организации (предприятия) является продукт, с предложением которого она выходит на рынок. Формируя потребителя своего продукта, организация создает спрос. В то же время работники организации (предприятия), получая заработную плату, становятся покупателями необходимых им продуктов. Кроме того, сама организация нуждается в различных видах материальных ресурсов и тоже выступает в качестве потребителя.

Организация (предприятие) является сложной, динамичной, открытой и вероятностной системой. Сложность организации как системы обусловлена составом и многообразием ресурсов, используемых в процессе деятельности и реализации ее результатов, а также взаимодействием этих ресурсов.

Динамичность организации определяется постоянным изменением ее параметров, переходом из одного состояния в другое, поведением персонала, отношениями с внешней средой.

Открытость организации определяется обязательным взаимоотношением с внешней средой, в вещественном, энергетическом, информационном обмене.

Вероятностный характер организации определяется ее зависимостью от влияния многих внешних и внутренних факторов, которые часто носят вероятностный характер.

Целью деятельности организации (предприятия) в рыночных условиях является создание такого продукта, который способен удовлетворять конкретные потребности общества и, благодаря этому, получать прибыль. Из поставленной цели вытекают три основные задачи:

- организация производства конкурентоспособной продукции на основе использования современной техники и прогрессивной технологии;

- организация труда;
- организация управления.

### 3

Основные организационно-правовые формы определены статьями Гражданского Кодекса РФ. Выделяются две группы организаций: коммерческие и некоммерческие. К коммерческим относят те организации, основной целью деятельности которых является получение прибыли. К некоммерческим относят организации, которые призваны решать социальные, общественные, религиозные и другие задания.

Коммерческие организации делятся на четыре группы: хозяйственные общества, хозяйственные товарищества, производственные кооперативы и государственные и муниципальные унитарные предприятия. К хозяйственным обществам относятся акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью.

Акционерное общество — это «коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих права участников общества (акционеров) по отношению к обществу». Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерные общества могут создаваться как открытые, в которых акции распространяются на основе свободной подписки в средствах массовой информации, так и закрытые, в которых акции распространяются между участниками общества.

Обществом с ограниченной ответственностью признается организация, учрежденная одним или несколькими лицами, уставный капитал которой разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Обществом с дополнительной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества.

К хозяйственным товариществам относятся: полное товарищество, товарищество на вере. Полное товарищество — это товарищество, участники (полные товарищи) которого в соответствии с заключенными договорами занимаются совместной предпринимательской деятельностью от имени товарищества. Складочный капитал общества состоит из долей, размер которых определен договорами. Полные товарищи обяза-

ны участвовать в деятельности товарищества и солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Прибыль и убытки распределяются пропорционально долям участников.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) — это товарищество, в котором наряду с полными товарищами, осуществляющими от его имени предпринимательскую деятельность и отвечающими по его обязательствам своим имуществом, имеется один или несколько участников — вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Прибыль распределяется в соответствии с величиной складочного капитала, принадлежащего участнику.

Производственный кооператив — это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов. Члены производственных кооперативов несут солидарную субсидиарную ответственность. Имущество кооператива разделено на паи в соответствии с уставом кооператива.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия — это организации, создаваемые государственными (местными) органами власти.

На практике Унитарным предприятием является коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество принадлежит государству или муниципальному органу управления, является неделимым и не может быть распределено по вкладам, в том числе и между работниками предприятия, и находится в оперативном управлении предприятия.

### 4

Результатом деятельности любой организации является продукция. В зависимости от характера деятельности организации (предприятия) продукция может выступать в форме товара (материального изделия), работы (документации на новое изделие, строительной работы) или услуги (действия, направленного на удовлетворение определенной потребности — медицинские услуги, парикмахерские услуги, спортивные занятия, образовательные услуги и т. п.). Результатом деятельности производственных организаций (предприятий) является товар, научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических организаций — работа, организаций (предприятий) сферы услуг — услуга. В ряде случаев результатом работы одной и той же организации (предприятия) может быть и товар, и работа, и услуга.

Состав продукции организации (предприятия) определяется при помощи двух показателей: номенклатуры и ассортимента. Номенклатура — это перечень продукции, объединенной в однородные группы, каждая из которых включает продукцию одного наименования (телевизоры, видеокамеры, персональные компьютеры и т. п.). Ассортимент — это перечень продукции, объединенной в группы, каждая из которых содержит продукцию одного наименования, марки, модели, типоразмера. Номенклатура и ассортимент являются неотъемлемой частью плана производства и реализации продукции. Кроме характеристики самой продукции по каждой позиции указывается: количество продукции, трудоемкость изготовления и полная себестоимость единицы продукции, цена продажи.

Для определения обобщенных и оценочных показателей деятельности организации (предприятия) предназначена система объемных показателей. При расчете этих показателей выделяют показатели объема продукции и объема производства. Под объемом продукции понимается стоимостная оценка затрат на производство продукции независимо от места их производства. Под объемом производства понимается стоимостная оценка объема продукции с учетом только собственных затрат данной организации (предприятия). В объем производства не включаются затраты, выполняемые на предыдущих стадиях производственного процесса. В объем производства не должны включаться стоимость сырья, материалов, покупных комплектующих изделий, топлива, энергии. На практике используются три показателя объема: товарная продукция, реализованная продукция (объем реализации, выручка от реализации, объем продаж) и валовая продукция. Товарная продукция — это полностью изготовленная (проверенная и упакованная) конечная продукция, полуфабрикаты, предназначенные для реализации другим организациям (предприятиям), услуги собственному капитальному строительству, услуги промышленного характера.

Реализованная продукция — это та товарная продукция, которая отправлена потребителю, заказчику и оплачена им. Следует отметить, что понятие реализованной продукции с экономической и бухгалтерской точки зрения несколько отличаются, поскольку с последней точки зрения фактом реализации часто считается факт отгрузки продукции. Реализованная продукция может отличаться от товарной продукции на величину изменения остатков готовой продукции на складе организации (предприятия), готовой продукции, находящейся в процессе транспортировки, а также изменения объема неоплаченной потребителем продукции.

Валовая продукция — это стоимостная оценка затрат организации (предприятия) на производство продукции за определенных период времени. Валовая продукция отличается от товарной на величину незавер-

шенного производства, т. е. стоимостную оценку продукции, находящейся на различных стадиях технологического процесса. Валовая продукция — это самый старый и отживающий показатель. В рыночных условиях он должен использоваться только внутри отдельной организации (предприятия) при расчете потребности в персонале, предварительной оценки соответствия объема работ за определенный период времени пропускной способности.

Самым важным объемным показателем в рыночных условиях является реализованная продукция, поскольку ее объем зависит, с одной стороны, от многих внутренних факторов, а, с другой стороны, оказывает существенное влияние на величину прибыли. Основными внутренними факторами, влияющими на объем реализованной продукции, являются: правильность формирования номенклатуры выпускаемой продукции, конкурентоспособность продукции, разумная ценовая и затратная политики организации (предприятия), совершенство технической, технологической и материальной базы, прогрессивность используемых форм и методов организации и управления, проведение маркетинговых исследований и т. п.

Для расчета любого объемного показателя необходимо знать количество продукции и измеритель объема. На практике используются следующие измерители объема: натуральные (количество в штуках, метрах, тоннах), трудовые (трудоемкость изготовления, основная заработная плата), стоимостные (себестоимость, цена, стоимость, добавленная обработкой). Каждый из перечисленных измерителей имеет свое назначение и область применения.

## 5

Необходимым условием реализации продукции является ее высокое качество и конкурентоспособность. Качество — это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Для оценки качества отдельного изделия используются следующие группы показателей: показатели назначения, показатели надежности, показатели технологичности, показатели унификации и стандартизации, показатели эргономичности, эстетические показатели, патентно-правовые показатели, экологические показатели. Поскольку показателей качества много и они различны по своей природе, для комплексной оценки отдельного изделия используется на практике относительный показатель уровня качества.

Более важным показателем является конкурентоспособность продукции. Под конкурентоспособностью понимается способность продукции находить своего потребителя в условиях насыщенности рынка аналогичной продукцией. Чаще всего конкурентной является продукция, у которой стоимость единицы «качества» минимальная. Это не относится к продукции, приобретаемой группой населения с макси-

мальными доходами. Оценка конкурентоспособности производится на основе учета как качества продукции, так и ряда экономических показателей, к которым относятся: цена продажи и затраты на эксплуатацию.

## Тема 2. Имущество предприятия и источники его формирования.

1. Понятие имущества организации (предприятия), его состав и структура.
2. Капитал: понятие и порядок формирования.
3. Финансы организации (предприятия): понятие, виды и источники формирования. Денежные фонды организации (предприятия).
4. Основные средства организации (предприятия): понятие, состав и структура.
5. Методы стоимостной оценки основных средств.
6. Амортизация, амортизационные отчисления, нормы амортизации. Способы расчета амортизационных отчислений.
7. Показатели и пути повышения эффективности использования основных средств.
8. Оборотные средства организации (предприятия): понятие, состав, структура и источники формирования. Определение потребности в оборотных средствах.
9. Показатели эффективности использования и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств. Абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

### 1

Имущество — это недвижимость, находящаяся в распоряжении организации (предприятия). В состав имущества включаются основные и оборотные средства, в том числе: земельные участки. Структура имущества определяется соотношением основных и оборотных средств.

### 2

Капитал представляет собой накопленный путем сбережения запас экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, вовлекаемый его собственниками в экономический процесс как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения дохода. Особенности функционирования капитала в рамках конкретной организации (предприятия) связаны с двумя основными экономическими процессами: процессом его формирования и процессом его использования. Капитал рассматривается как производственный ресурс (фактор производства), который во взаимодействии с другими факторами производства обеспечивает выпуск продукции. Капитал

может рассматриваться и как инвестиционный ресурс, находящийся в процессе постоянной динамики, и занимающий промежуточное место в его характеристике как накопленной ценности и фактора производства.

### 3

Финансы организации (предприятия) представляют собой совокупность денежных отношений, возникающих у конкретных хозяйствующих субъектов, связанных с формированием денежных доходов и накоплений и использованием их на выполнение обязательств и развитие. Финансы организации (предприятия) выполняют распределительную и контрольную функции. Финансовые отношения организаций (предприятий) строятся на принципах:

- хозяйственной самостоятельности;
- самофинансирования;
- материальной заинтересованности;
- материальной ответственности;
- обеспечения финансовых резервов.

Финансовые отношения организаций (предприятий) возникают:

- с другими организациями и предприятиями по поставкам сырья, материалов, комплектующих изделий, топлива, энергии, реализации продукции, оказанию услуг и т. п.;
- с банковской системой и инвестиционными институтами;
- со страховыми компаниями, налоговой службой и аудиторскими фирмами;
- с товарными, сырьевыми и фондовыми биржами;
- с филиалами и дочерними предприятиями;
- с акционерами;
- с персоналом организации (предприятия).

Финансовые ресурсы организации (предприятия) — это совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченных и заемных средств), находящихся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат, связанных с расширением производства и экономическим стимулированием.

Источниками образования финансовых ресурсов организации (предприятия) являются:

- собственные и приравненные к ним средства (прибыль, амортизационные отчисления, выручка от реализации выбывшего имущества, устойчивые пассивы);
- ресурсы, мобилизованных на финансовом рынке (продажа собственных акций, облигаций и других ценных бумаг, кредитные инвестиции);

□ поступления денежных средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения (страховые возмещения, поступления от ассоциаций, дивиденды и проценты по ценным бумагам; бюджетные субсидии).

Денежные фонды формируются в момент создания организации (предприятия). В состав денежных фондов включают: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, фонд накопления, фонд потребления и валютный фонд при реализации продукции на экспорт. Кроме перечисленных фондов в организациях создаются оперативные денежные фонды: фонд выплаты заработной платы, фонд для выплат акционерам дивидендов по акциям и другие фонды.

#### 4

Основные средства — часть имущества организации (предприятия), которая выступает в форме средств и орудий труда, участвует во многих производственных циклах, переносит свою стоимость на себестоимость выпускаемой продукции (работ, услуг) частями и требует воспроизводства в натуральной форме через длительное время. Основные средства делятся на промышленно-производственные, которые принимают участие в производственном процессе, его обслуживании или обеспечении необходимых условий труда, и непроизводственные, позволяющие решать социально-бытовые проблемы. К основным промышленно-производственным (в дальнейшем, основным) средствам в производственных отраслях относят: земельные участки, производственные здания, сооружения, передаточные устройства, силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулировочные приборы и лабораторное оборудование, средства вычислительной техники, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь и прочие основные средства. Количество и состав групп основных средств зависит от: сферы деятельности организации (предприятия), характера выпускаемой продукции (товаров, работ, услуг), особенностей технологии изготовления, уровня автоматизации и компьютеризации производства и управления.

На практике различают следующие виды структур основных средств: видовую, возрастную и качественную. Видовая структура характеризуется удельным весом стоимости отдельных групп основных средств в общей их стоимости. Возрастная структура характеризуется удельным весом стоимости основных средств различного срока фактического использования в общей стоимости основных средств. Обычно эта структура определяется по тем группам основных средств, по которым наблюдается быстрое моральное устаревание: рабочие машины и оборудование, измерительные и регулировочные приборы и лабораторное оборудование, средства вычислительной техники. Качественная структура определяется удельным весом стоимости различных групп рабо-

чих машин и оборудования в их общей стоимости. Группы рабочих машин и оборудования могут формироваться по уровню автоматизации производственных процессов, многофункциональности, степени ресурсосберегаемости, уровню специализации и т.п. Важным является деление основных средств на активные и пассивные. К активным относят те группы основных средств, которые оказывают непосредственное воздействие на предмет труда, меняя его форму или технические характеристики; силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулировочные приборы и средства вычислительной техники. Остальные группы основных средств относят к пассивным. Следует заметить, что это деление является условным и зависит от области деятельности.

#### 5

На практике используется четыре метода стоимостной оценки основных средств: оценка по первоначальной (балансовой) стоимости, оценка по восстановительной стоимости, оценка по первоначальной остаточной стоимости и оценка по восстановительной остаточной стоимости. Первый метод является самым простым, так как первоначальная стоимость всегда известна, поскольку на ее основе производится учет основных средств. Первоначальная (балансовая) стоимость включает цену приобретения основного средства, затраты на транспортировку, установку и монтаж. Недостатком этой оценки основных средств является невозможность учета в ней фактического физического состояния и морального устаревания основных средств. Восстановительная стоимость — это стоимость воспроизводства основного средства с его первоначальными характеристиками на момент его оценки. Восстановительная стоимость отличается от первоначальной на величину ее удешевления под воздействием научно-технического прогресса и величину удорожания под влиянием инфляции. Восстановительная стоимость в отличие от первоначальной позволяет учесть моральное устаревание основных средств, но также, как и последняя, не учитывает их физическое состояние. Остаточная первоначальная стоимость отличается от первоначальной стоимости на величину начисленных амортизационных отчислений за срок фактического использования основного средства, что позволяет учитывать фактический физический износ. Самым точным и сложным является метод оценки по остаточной восстановительной стоимости, которая учитывает как физический, так и моральный износ основных средств.

#### 6

Амортизация — это процесс переноса стоимости основных средств на себестоимость продукции, в создании которой эти основные средства участвуют. Целью амортизации является накопление собственником финансовых ресурсов, необходимых и достаточных для своевременной замены устаревших основных средств. Амортизационные отчисления

характеризуют часть стоимости основных средств, которая должна быть перенесена на себестоимость продукции за определенный период времени. За счет амортизационных отчислений в организациях (на предприятиях) формируется амортизационный фонд. Норма амортизации — это доля (процент) стоимости основных средств, которая должна быть перенесена на себестоимость продукции за определенный период времени. В настоящее время величина амортизационных отчислений может определяться одним из четырех способов: линейным (равномерным) способом; способом уменьшаемого остатка; способом списания стоимости по сумме чисел лет; способом списания стоимости пропорционально объему производства. Величина амортизационных отчислений, включаемых в себестоимость единицы продукции, зависит от: первоначальной стоимости и производительности основного средства, нормы амортизации и метода расчета амортизационных отчислений.

## 7

В рыночных условиях важно рационально формировать состав и структуру основных средств, точно определять потребность в основных средствах в соответствии с характером и количеством выпускаемой продукции, оценивать эффективность их использования.

Показатели эффективности использования основных средств делятся на общие и частные. Общие показатели эффективности характеризуют использование основных средств в целом; частные показатели — эффективность использования отдельных групп основных средств, в основном, рабочих машин и оборудования (производственного оборудования) и производственных площадей. К общим показателям эффективности использования основных средств относятся: рентабельность основных средств и фондоотдача основных средств. Рентабельность основных средств определяется как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости основных средств. Показатель фондоотдачи основных средств рассчитывается как отношение объема товарной продукции, исчисленной по добавленной стоимости, к среднегодовой стоимости основных средств. Частные показатели эффективности использования производственного оборудования включают: фондоотдачу производственного оборудования (отношение объема товарной продукции, исчисленной по добавленной стоимости, к среднегодовой стоимости производственного оборудования), съем продукции с единицы производственного оборудования (отношение объема товарной продукции, исчисленного по добавленной стоимости, к количеству единиц наличного оборудования), коэффициент интенсивного использования производственного оборудования (отношение фактического объема товарной продукции, исчисленного по добавленной стоимости, к расчетному объему, определяемому с учетом использования всех технических возможностей оборудования), коэффициент экстенсивного использования оборудования, т. е. использования оборудования по времени (отношение фактического времени использования оборудования к номинальному фонду),

коэффициент сменности работы оборудования (отношение количества станко-смен, фактически отработанных всем оборудованием за определенный период времени, к произведению продолжительности периода в днях на количество единиц наличного оборудования). К частным показателям использования производственных площадей относятся: съем продукции с единицы производственной площади (отношение объема товарной продукции, исчисленной по добавленной стоимости, к величине производственной площади в квадратных метрах), коэффициент интенсивного использования производственной площади (отношение полезно используемой площади с учетом установленных норм на одно рабочее место к общей величине производственной площади), коэффициент экстенсивного использования производственной площади (отношение фактического времени использования производственной площади к номинальному фонду времени).

Повышение эффективности основных средств может быть обеспечено по двум направлениям: обновлению, улучшению состава и структуры основных средств и повышению эффективности их использования. Реализация первого направления обеспечивается путем: введения нового высокопроизводительного оборудования, обеспечивающего экономии трудовых и материальных ресурсов, введение принципиально новых технологий, создания прогрессивной структуры парка технологического оборудования, модернизации действующего оборудования, комплексной автоматизации и компьютеризации управления производством. Реализация второго направления предполагает: улучшение ремонта и обслуживания основных средств (повышение качества ремонта и обслуживания, а также сокращение времени на их производство) и совершенствование организации производства и труда (своевременный и комплексный ввод новых основных средств; эксплуатационную подготовку нового оборудования; увеличение загрузки оборудования и производственных площадей; оптимальное размещение оборудования; использование прогрессивных технологических процессов).

## 8

Оборотные средства — это часть имущества организации (предприятия), которая функционирует преимущественно в форме предметов труда, участвует в одном производственном цикле, полностью переносит свою стоимость на себестоимость выпускаемой продукции за этот цикл и требует постоянного воспроизводства в натуральной форме. Из определения основных и оборотных средств следует, что они отличаются по форме, в которой функционируют (средства труда и предметы труда), продолжительности участия в процессе производства, способу перенесения своей стоимости на себестоимость выпускаемой продукции, а также периодичности воспроизводства в натуральной форме. Оборотные средства в процессе оборота меняют свою форму несколько раз. Деньги — Материальные ресурсы — Незаконченная продукция — Гото-



вая продукция – Новые деньги. Оборотные средства классифицируются по различным признакам. В зависимости от обслуживаемой сферы оборотные средства делятся на оборотные производственные фонды (в дальнейшем, оборотные фонды) и фонды обращения.

Оборотные фонды обслуживают сферу производства и включают: сырье и основные материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, вспомогательные материалы, запасные части для ремонта оборудования, тару и тарные материалы, топливо и горючее, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, которые образуют производственные запасы; незавершенное производство и расходы будущих периодов, которые образуют группу незаконченной продукции.

Фонды обращения обслуживают сферу обращения и включают: готовую продукцию на складе, товары отгруженные и в пути, образующие группу готовой продукции; дебиторскую задолженность и денежные средства (на текущем расчетном счете в банках и кассе, а также в расчетах). Оборотные производственные фонды обычно составляют до 70% общей величины оборотных средств. В составе оборотных фондов наибольший удельный вес занимают производственные запасы (порядка 70%). В зависимости от особенностей организации оборотных средств они делятся на нормируемые, потребность в которых может быть точно рассчитана, и ненормируемые.

К нормируемым оборотным средствам относят оборотные фонды и готовую продукцию на складе. Нормируемые оборотные фонды составляют не менее 80% в их общей величине. В зависимости от источников формирования различают собственные оборотные фонды, формируемые за счет собственного оборотного капитала организации (предприятия), и оборотные фонды, формируемые за счет заемных и привлеченных или приравненных к ним средств.

Определение потребности в оборотных средствах включает расчет норм и нормативов. Норма оборотных средств — это относительный показатель, отражающий соотношение необходимых запасов материальных, финансовых ресурсов, незаконченной и готовой продукции и характерного показателя деятельности организации (предприятия). Обычно норма оборотных средств определяется в днях и должна учитывать особенности производства, материального обеспечения и сбыта продукции. Норматив оборотных средств — это минимальный запас оборотных средств, необходимых для обеспечения нормальной производственной, хозяйственной и финансовой деятельности организации (предприятия). Определение нормативов оборотных средств осуществляется дифференцированно по видам производственных запасов, незавершенному производству, расходам будущих периодов и готовой продукции на складе. Сумма нормативов отдельных видов оборотных средств дает совокупный норматив, величина которого показывает потребность в собственном оборотном капитале на текущий год.

Экономия оборотных средств является одним из направлений сокращения затрат на производство продукции. Отсюда вытекает необходимость постоянной оценки эффективности использования оборотных средств. На практике оценка использования оборотных средств осуществляется на основе трех показателей: коэффициента оборачиваемости, коэффициента закрепления и длительности оборота. Коэффициент оборачиваемости определяется как отношение выручки от реализации продукции к среднегодовым остаткам оборотных средств (на этапе планирования к совокупному нормативу оборотных средств) и характеризует количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный период времени. Ускорение оборачиваемости может приводить к абсолютному высвобождению оборотных средств, т. е. уменьшению потребности в оборотном капитале при неизменной величине выручки от реализации продукции, или к относительному высвобождению оборотных средств, когда увеличение выручки от реализации продукции достигается при неизменной величине оборотных средств. Коэффициент закрепления оборотных средств является величиной обратной коэффициенту оборачиваемости и характеризует сколько требуется оборотных средств для получения одного рубля выручки от реализации продукции. Длительность оборота показывает, за какое число дней совершается один оборот оборотных средств.

**Тема 3.** Персонал предприятия. Оплата и производительность труда персонала.

1. Состав и структура персонала. Расчет потребности в персонале.
2. Формы и системы оплаты труда персонала.
3. Тарифная система и ее элементы.
4. Состав доходов физических лиц.
5. Мотивация труда.
6. Производительность труда: понятие, показатели, определяющие факторы и пути повышения.

Персонал является одним из основных факторов производства, определяющих эффективность функционирования организации (предприятия). Одним из важных вопросов является определение рационального состава, структуры и квалификации персонала в полном соответствии с областью деятельности и особенностями продукции организации (предприятия).

Все работающие в организации (предприятии) делятся на две группы: *промышленно-производственный персонал*, занятый или непосредственно производством, или его обслуживанием; и *персонал непромышленных организаций* (непромышленный персонал) к которому относятся работники жилищно-коммунального хозяйства, детских, спортивных, медицинских учреждений, домов культуры, принадлежащих предприятию. В свою очередь, промышленно-производственный персонал в зависимости от различных признаков делится на категории и группы. В зависимости от выполняемых функций выделяют следующие категории работников: *рабочие* (основные и вспомогательные), т. е. работники непосредственно занятые созданием материальных ценностей (оказанием услуг, выполнением работ), и обслуживанием производственных процессов; руководители — это работники, выполняющие административно-распорядительные функции по управлению предприятием или его подразделениями; специалисты — это работники, обеспечивающие подготовку, разработку организационных и управленческих решений и осуществляющие текущее наблюдение за ходом их выполнения, *служащие* — работники, осуществляющие первичные финансово-расчетные и учетные операции, а также оформление документации; работники вневедомственной и пожарной охраны, а также младший обслуживающий персонал, обеспечивающий поддержание чистоты и порядка в помещениях и на территории организации (предприятия).

По уровню квалификации выделяют группы рабочих по тарифным разрядам в зависимости от сложности выполняемых ими работ и группы руководителей и специалистов по категориям и занимаемым должностям.

*Структура кадров* характеризуется соотношением различных категорий и групп работников в их общей численности.

Численность работников в целом по организации (предприятию) определяется исходя из потребностей в каждой категории персонала в соответствии с трудоемкостью годового объема товарной продукции, годовым фондом рабочего времени, технологией производства, характером выполняемых функций и их трудоемкостью и другими факторами, а также имеющейся численностью персонала. На практике различают явочную и списочную численность персонала. Явочная численность определяется на основе фактической численности работников. Списочная численность персонала — это совокупность работников, с которыми организация (предприятие) находится в соответствующих гражданско-правовых отношениях на постоянной, временной, сезонной или разовой основах вне зависимости от их участия в работе на дату или период рассмотрения, включая работающих надомников, вахтовым методом, по совместительству или по договору подряда. Явочная численность персонала — это совокупность работников, которые должны фактически участвовать в выполнении производственного процесса постоянно.

В рыночных условиях возрастает роль заработной платы. Заработная плата — это величина вознаграждения за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы. Оплата труда производится в соответствии с формами и системами оплаты. Форма оплаты труда рассматривается как соотношение между затратами рабочего времени, сложностью и качеством выполнения работ, производительностью труда работников и величиной их заработка. *Система заработной платы характеризует взаимосвязь элементов заработной платы (тарифной части, доплат, надбавок, премий)*. На практике используются две основные формы оплаты труда: сдельная и повременная. Сдельная форма оплаты труда применяется при возможности количественного измерения результатов труда, зависимости этих результатов от самого работника или бригады, преобладании ручных или машинно — ручных процессов, возможности текущего контроля качества продукции самим рабочим и устойчивом спросе на продукцию на рынке. Сдельная форма оплаты труда выступает в виде следующих систем оплаты труда: прямая сдельная, косвенная сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, аккордная.

Повременная форма оплаты труда предусматривает оплату труда в соответствии с величиной отработанного времени по данным табельного учета и тарифной ставкой, учитывающей сложность выполняемых работ вне зависимости от объемных показателей работы. При этой форме оплаты основное внимание уделяется качеству работы. Эта форма оплаты применяется также на четко регламентированных работах (поточных линиях), где количество работы не зависит от работника. Повременная форма оплаты труда выступает в виде повременно-премиальной системы. Разновидностью повременной формы является окладная система, часто используемая для оплаты труда руководителей, специалистов и служащих.

Для руководителей и специалистов все большее применение находит контрактная система оплаты труда. Следует заметить, что в современных системах заработной платы особое внимание обращается на усиление заинтересованности каждого работника в повышении эффективности труда.

Наряду с рассмотренными в последнее время используется и, так называемая, бестарифная система, в которой величина заработка зависит от квалификационного уровня работника, величины отработанного времени и коэффициента трудового участия.

На величину и уровень заработной платы влияют следующие факторы:

- цели, которые ставит перед собой правительство;
- социальная политика правительства;
- эффективность функционирования хозяйства страны;

- справедливость распределения собственности и политика ее владельцев;
- социальная справедливость;
- качество законодательства;
- совершенство применяемых форм оплаты труда;
- несоответствие цены товаров и цены труда;
- низкий уровень минимальной заработной платы;
- трудовая активность персонала.

### 3

В основе сдельной и повременной форм оплаты труда лежит тарифная система, основными элементами которой является тарифная ставка, тарифная сетка и тарифно-квалификационный справочник. Тарифная ставка — это размер оплаты труда работника первого разряда в единицу времени. Для рабочих применяются часовые тарифные ставки. Тарифная сетка состоит из тарифных разрядов и тарифных коэффициентов. Для оплаты рабочих используется восьмиразрядная тарифная сетка. Чем выше разряд рабочего, тем более сложную работу он должен уметь выполнять. Тарифные коэффициенты характеризуют разницу в оплате труда рабочего любого разряда по сравнению с рабочим первого разряда. Тарифная ставка рабочего любого разряда находится как произведение тарифной ставки рабочего первого разряда на тарифный коэффициент рабочего соответствующего разряда. Тарифно-квалификационный справочник содержит перечень знаний и умений, которыми должен обладать рабочий любого разряда соответствующей профессии, и используется при присвоении работнику более высокого тарифного разряда.

### 4

В настоящее время налог на доходы физических лиц выплачивается со всех видов доходов. Поэтому необходимо знать состав учитываемых доходов. Доходы физических лиц принято делить на семь групп: доход за выполнение трудовых функций (по основному и не основному месту работы, сезонные заработки, денежное довольствие военнослужащих); доход от продажи результатов труда (от подсобного хозяйства, фермерский доход, авторское вознаграждение); доход с капитала (дивиденды по акциям, арендная плата, прибыль от инвестиций, проценты по вкладам в банке); заемный доход (кредиты банков и других организаций, денежные суммы, взятые в долг у физических лиц); рискованный доход (выигрыши по облигациям, в лотериях, в игровых автоматах, в тотализаторах спортивных соревнований); донорский доход (плата за сдачу крови, плата за участие в медицинских экспериментах); передаваемый доход (доход, получаемый по наследству, в результате дарения, алименты, вознаграждения, получаемые наследниками авторов).

### 5

В рыночных условиях большое внимание должно уделяться мотивации труда персонала. Предпринимателю необходимы знания в области психологии работы трудовых коллективов. Работник, приходящий каждый день на работу и выполняющий определенные функции — это многогранная личность, его нельзя рассматривать только как рабочую силу. Цель предпринимателя — рост производительности труда, повышение конкурентоспособности продукции, рост эффективности производства и цель работника как личности с его многообразными потребностями могут не совпадать и даже часто не совпадают. Отсюда и возникает задача совместимости этих несовпадающих целей. Предприниматель должен не только стимулировать работника, но и признавать его личность. Предприниматель должен заботиться о том, чтобы его работники:

- испытывали удовлетворение от пребывания в организации (предприятии); чувствовали себя индивидуальностями, а не роботами на поточной линии;
- имели определенную гарантию в надежности организации (предприятия);
- получали подтверждение их нужности не только материальное, но и моральное.

В значительной мере трудовая мотивация осуществляется через стили управления, которые вытекают из соответствующих теорий мотивации (содержательных и процессуальных) и теорий управления (X и Y).

*Мотивация* — это процесс побуждения человека к плодотворной деятельности исходя из его потребностей и целей предприятия. Процессуальные теории мотивации — теории, основанные на оценке ситуаций, возникающих в процессе мотивации (теория ожидания, теория справедливости, модель Портера-Лаудера). Содержательные теории мотивации — теории, основанные на анализе потребностей человека (Авторы: А. Маслоу, К. Альдерфер, Д. МакКлелланд, Ф. Герцберг). Теория управления X — это теория, основанная на следующих принципах: а) человек не любит работать; б) поэтому его следует принуждать, контролировать, угрожать наказанием за невыполнение установленных обязанностей; в) средний человек хочет, чтобы им руководили, он избегает ответственности и не проявляет инициативы. Теория управления Y — это теория, основанная на следующих принципах: а) человек любит работу, самостоятельность и ответственность; б) контроль должен быть очень мягким и незаметным; в) следует избегать команд и приказаний.

### 6

В условиях рыночной экономики, где труд выступает одним из факторов производства и существует рынок труда, каждая организация (пред-

приятие) должно обеспечивать высокую эффективность использования персонала. Для характеристики эффективности использования персонала применяются показатели производительности труда. Производительность труда — это результативность целенаправленной деятельности людей, измеряемая количеством продукции в единицу времени, приходящимся на одного работника, при нормальной интенсивности труда. Различают показатели уровня, роста и темпов прироста производительности труда. Показатели уровня производительности труда принято определять в целом по хозяйству страны, по основным отраслям хозяйства (промышленность, сельское хозяйство, транспорт и т. д.); отдельным отраслям производственной сферы; отдельным организациям и предприятиям, их подразделениям; по каждому рабочему месту. При расчете показателей уровня производительности труда важно найти такой способ, при котором обеспечивается сопоставимость показателей по всем странам мира и сопоставимость показателей различного уровня в конкретной стране. В мировой практике уровень производительности труда по стране определяется как отношение национального дохода к среднесписочной численности населения, занятого в сфере материального производства. Сопоставимым с рассмотренным выше показателем на уровне отдельных отраслей производственной сферы, отдельных организаций и предприятий является показатель, определяемый как отношение товарной продукции, исчисленной по добавленной стоимости, к среднесписочной численности промышленно-производственного персонала.

Рост производительности труда определяется как отношение фактического уровня производительности труда к уровню производительности труда предыдущего или базового периода, а также к расчетной (плановой) величине уровня производительности труда.

Темпы роста производительности труда определяются как отношение разности фактического уровня производительности труда и уровня производительности труда предыдущего (базового) периода к уровню производительности труда в соответствующем периоде (предыдущем, базовом). Показатели роста и темпов роста производительности труда определяются обычно в процентах.

Для обеспечения роста производительности труда чрезвычайно важно знать факторы, влияющие по его величине. Эти факторы можно разделить на две группы: материально-технические и социально-экономические. Первая группа включает факторы, зависящие от технического уровня выпускаемой продукции и ее конкурентоспособности, совершенства технической, технологической базы производства, уровня автоматизации и компьютеризации производства и управления, фондовооруженности и энерговооруженности труда. Вторая группа содержит такие факторы как уровень материального благосостояния работников, наличие социальных льгот, обеспеченность жильем, совершенство систем оплаты труда и т. п.

Выбор путей повышения производительности труда предполагает воздействие на обе группы факторов. Наиболее эффективными путями является выпуск высоко технологичной конкурентоспособной продукции, повышение технического и организационного уровня производства, совершенствование системы управления, улучшение системы материального обеспечения персонала и улучшение условий его труда и жизни.

**Тема 4.** Издержки производства и обращения. Себестоимость продукции.

1. Понятие издержек и их виды.
2. Классификация затрат на производство продукции. Смета затрат на производство.
3. Себестоимость продукции: ее виды. Состав затрат по статьям калькуляции.
4. Методы расчета себестоимости.
5. Факторы, определяющие величину себестоимости продукции. Пути и методы снижения себестоимости.
6. Особенности расчета затрат на научно-исследовательские, конструкторские и технологические работы.

## 1

Для осуществления производственной деятельности организация (предприятие) вкладывает средства в производственные факторы. Когда речь идет о производственных факторах, необходимо говорить об издержках организации (предприятия).

Издержки организации (предприятия) — это денежное выражение использованных производственных факторов на производство и реализацию продукции. Иначе говоря, под издержками понимается совокупность затрат организации (предприятия), необходимых для осуществления ее производственно-бытовой деятельности.

Издержки делятся на два вида: издержки производства, необходимые для осуществления производственной деятельности, и издержки обращения, необходимые для осуществления бытовой деятельности. До недавнего времени термин издержек применялся в основном в сфере услуг. Под издержками производства подразумевались затраты организаций общественного питания, а под издержками обращения затраты торговых предприятий.

В рыночной экономике различают явные (бухгалтерские), вмененные и безвозвратные издержки. К явным издержкам относят денежные расходы на сырье и материалы, амортизационные отчисления, расходы на оплату труда и другие, необходимые для осуществления производства и реализации продукции. Совокупность явных издержек образует себестоимость продукции. Вмененными издержками считаются наилуч-

шие издержки при наличии альтернативных вариантов. Безвозвратными считаются издержки, произведенные ранее и невозместимые.

Следует различать постоянные, переменные, валовые, средние и предельные издержки. Издержки, связанные с использованием производственных факторов, величина которых не зависит от объема производимой продукции, называются постоянными. Издержки, связанные с использованием производственных факторов, величина которых прямо пропорциональна объему продукции, называются переменными издержками.

Сумма постоянных и переменных издержек на выпуск продукции образует валовые издержки. Величина валовых издержек, приходящаяся на единицу продукции, составляет средние валовые издержки. Аналогично можно определить средние постоянные и средние переменные издержки. Предельные издержки определяются как отношение прироста переменных издержек к приросту объема выпуска продукции.

## 2

Все текущие затраты организации (предприятия) классифицируются по следующим признакам: природа затрат (затраты прошлого оуществленного и живого труда); объект затрат (товар, работа, услуга, заказ); место возникновения затрат (цех, производство, бригада); способ отнесения затрат на единицу продукции (прямые и косвенные затраты); характер зависимости затрат от объема производства (условно-переменные и условно-постоянные затраты); экономическое содержание (статьи калькуляции и экономические элементы); состав затрат (простые, содержащие затраты одного вида, и комплексные, содержащие затраты различных видов), степень участия в процессе производства (основные, связанные с выполнением технологических процессов изготовления продукции, и накладные, обеспечивающие управление и организацию производства).

К прямым относятся затраты, величина которых может быть непосредственно рассчитана на единицу продукции на основе технической документации, экономических норм и нормативов, К косвенным относятся затраты общие для нескольких видов продукции, отдельных подразделений или организации (предприятия) в целом. Условно-переменные затраты — это затраты, величина которых на единицу продукции практически не зависят от объема производства; в расчете на объем производства их величина прямо пропорциональна этому объему. К условно-постоянным относят затраты, величина которых в целом по подразделению или организации (предприятию) практически не зависит от объема производства; в расчете же на единицу продукции обратнo пропорциональна объему. По статьям калькуляции производится расчет себестоимости, по экономическим элементам определяется смета затрат на производство.

Смета затрат на производство характеризует объем затрат, необходимых для выполнения годового выпуска продукции. Расчет сметы затрат производится по экономически однородным элементам независимо от места возникновения и назначения затрат. В настоящее время при расчете сметы затрат на производство выделяют следующие элементы затрат: материалы, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизационные отчисления и прочие затраты. Смета затрат на производство может определяться одним из следующих методов: методом прямого расчета затрат по элементам, методом суммирования смет затрат по всем подразделениям, калькуляционным методом, укрупненным методом.

## 3

Себестоимость — это совокупные текущие затраты организации (предприятия) на производство и реализацию продукции.

Целью определения себестоимости продукции является получение объективной информации о совокупных затратах для правильного формирования цены продукции. Расчет себестоимости единицы продукции производится по статьям калькуляции. В зависимости от способа отнесения затрат на единицу продукции они подразделяются на прямые и косвенные. К прямым затратам обычно относят такие статьи калькуляции, как «Сырье и материалы», «Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты», «Основная заработная плата производственных рабочих», «Дополнительная заработная плата производственных рабочих», «Отчисления на социальные нужды», «Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования».

Статья калькуляции «Сырье и материалы» включает затраты на сырье и основные материалы, непосредственно входящие в продукцию, составляющие ее материальную основу, а также вспомогательные материалы технологического назначения, технологическое топливо и энергия.

К «Покупным комплектующим изделиям и полуфабрикатам» относят готовые изделия, узлы, блоки и полуфабрикаты, требующие дальнейшей обработки, изготовленные на других фирмах.

Следующие три статьи калькуляции относятся только к тем производственным рабочим, которые принимают непосредственное участие в изготовлении данной продукции. «Основная заработная плата производственных рабочих» включает заработную плату по тарифу и доплаты по действующим в организации премиальным системам. «Дополнительная заработная плата производственных рабочих» включает оплату очередных и дополнительных отпусков, доплаты за работу в ночное время, доплаты подросткам, учащимся, выплаты за выслугу лет (там, где они имеют место). «Отчисления на социальные нужды» включает отчисления в пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обя-

зательного медицинского страхования. «Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования» включают амортизационные отчисления по оборудованию, затраты на ремонт оборудования (стоимость запасных частей и заработную плату ремонтных рабочих с отчислениями на социальные нужды), заработную плату наладчиков оборудования с отчислениями на социальные нужды, расходы на вспомогательные материалы, используемые на поддержание оборудования в работоспособном состоянии и чистоте (смазочные материалы, охлаждающие жидкости, ветошь и т. п.).

Для расчета прямых затрат на практике в качестве исходной информации используется: спецификации к чертежам и схемам, карты технологических процессов, экономические нормы и нормативы.

Косвенные затраты — это общие для нескольких видов продукции, для цеха или организации (предприятия) в целом затраты. К косвенным статьям калькуляции относят: «Общепроизводственные расходы», «Общехозяйственные расходы» и «Коммерческие расходы». В состав «Общепроизводственных расходов» обычно включают: амортизационные отчисления по основным средствам, используемым для производства нескольких видов продукции, арендную плату за основные средства, расходы на отопление, освещение и содержание производственных помещений, заработную плату с отчислениями на социальные нужды сотрудников, занятых управлением и обслуживанием производства, расходы на ремонт производственных зданий, помещений, общего оборудования и т. п.

К «Общехозяйственным (управленческим) расходам» относят: командировочные, представительские, хозяйственные расходы; оплату информационно-консультационных услуг, расходы на содержание пожарной и сторожевой охраны, расходы на содержание административно-хозяйственного персонала и другие расходы, связанные с управлением организации (предприятия) в целом.

«Коммерческие расходы» — это расходы, связанные со сбытом (реализацией) продукции. Они включают: расходы на тару, упаковку, рекламу, расходы, связанные с участием в выставках, ярмарках, презентациях, затраты на доставку продукции на станцию-отправитель.

На практике могут выделять технологическую, цеховую, производственную и полную себестоимость. Технологическая себестоимость включает все затраты, связанные с технологией производства продукции. При необходимости она может определяться отдельно по конкретному технологическому процессу. Такая необходимость обычно возникает при освоении новых технологий и оценке экономической целесообразности их разработки и использования на производстве. Цеховая себестоимость включает все затраты, имеющие место в конкретном цехе. Производственная себестоимость включает все затраты на производство продукции, в ее состав не входят только «Коммерческие расходы».

Сумма всех статей калькуляции дает полную себестоимость единицы продукции.

Цеховая себестоимость рассчитывается в организациях (предприятиях), в которых действует внутренний коммерческий расчет. Цеховая себестоимость рассчитывается дифференцированно по каждому цеху. При этом все прямые затраты включают только затраты данного цеха. Это относится так же к расчету «Расходов на содержание и эксплуатацию оборудования» и «Общепроизводственным расходам», а также прямым составляющим «Коммерческих расходов» (тара, упаковка, и т. д.).

С учетом характера зависимости затрат от объема производства они делятся на условно-переменные и условно-постоянные. К условно-переменным относят затраты, величина которых на единицу продукции остается практически неизменной, а в расчете на объем производства изменяется прямо пропорционально этому объему. К условно-переменным затратам относятся: «Сырье и материалы», «Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты», «Основная заработная плата производственных рабочих», «Дополнительная заработная плата производственных рабочих», «Отчисления на социальные нужды производственных рабочих», «Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования». Остальные статьи калькуляции относят к условно-постоянным расходам. Условно-постоянные затраты — это общие для организации (предприятия) затраты, величина которых в целом по организации практически не зависит от объема производства, в расчете же на единицу продукции они обратно пропорциональны объему производства.

При делении затрат на условно-переменные и условно-постоянные следует помнить, что это деление является действительно условным. Если проанализировать состав такой статьи калькуляции как «Общепроизводственные расходы», то в ней можно выделить такие затраты как амортизационные отчисления основных средств, используемых для производства нескольких видов продукции, которые можно считать и переменными, и постоянными. В «Коммерческих расходах» также можно выделить и переменные, и постоянные затраты.

#### 4

Себестоимость продукции в настоящее время определяется двумя принципиально отличающимися друг от друга точными методами:

- в первом методе себестоимость определяется как сумма прямых затрат, связанных с производством данного вида продукции, плюс соответствующая доля «Общепроизводственных расходов», «Общехозяйственных расходов» и «Коммерческих расходов»;
- во втором методе себестоимость определяется как сумма прямых затрат и доля «Общепроизводственных расходов». «Общехозяйственные расходы» и «Коммерческие расходы» в себестоимость не включаются и списываются в полном объеме на уменьшение выручки от реализации продукции.

Не занимаясь детальным анализом используемых методов, следует сделать два важных замечания:

- оба метода требуют выбора наиболее точного метода распределения косвенных затрат между выпускаемой продукцией;
- второй метод целесообразно использовать при одноименном производстве, когда метод расчета себестоимости не оказывает существенного влияния на цену продукции.

Способ распределения косвенных затрат на практике выбирается самой организацией (предприятием). Наиболее часто применяются следующие способы распределения косвенных затрат:

- пропорционально основной заработной плате (заработной плате) производственных рабочих;
- пропорционально сумме прямых затрат на производство отдельных видов продукции;
- пропорционально выручке от реализации отдельных видов продукции. Этот метод обязателен, если прибыль организация (предприятие) получает от разных видов деятельности, облагаемых налогом на прибыль по разным ставкам.

Учитывая право выбора самой организацией (предприятием) способа распределения косвенных затрат, а так же жесткой зависимостью величины общепроизводственных и общехозяйственных расходов от численности основных производственных рабочих и их заработной платы, а так же количества, сложности оборудования, а, значит, расходов на его содержание и эксплуатацию, предлагается распределять «Общепроизводственные расходы» и «Общехозяйственные расходы», пропорционально сумме «Заработной платы (основной и дополнительной) производственных рабочих» и «Расходов на содержание и эксплуатацию оборудования». «Коммерческие расходы» распределяются пропорционально производственной себестоимости.

Расчет затрат по статьям калькуляции предполагает использование следующих алгоритмов:

Величина затрат по статьям «Сырье и материалы», «Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты» определяется с учетом норм расхода конкретного вида сырья или материала или количества комплектующих изделий или полуфабрикатов на единицу продукции; цены приобретения; величины транспортно-заготовительных расходов. При определении затрат на сырье и материалы исключается величина возвратных отходов.

«Основная заработная плата производственных рабочих» рассчитывается с учетом трудоемкости изготовления по каждой технологической операции, часовой тарифной ставки по соответствующему тарифному разряду и доплат по действующей в организации (предприятии) премиальной системе.

«Дополнительная заработная плата производственных рабочих» определяется в процентах от основной заработной платы. Процент дополнительной заработной платы определяется как отношение годового фонда дополнительной заработной платы в целом по организации (предприятию) к годовому фонду основной заработной платы.

«Отчисления на социальные нужды» определяются в процентах от суммы основной и дополнительной заработной платы. Процент отчислений устанавливается правительством РФ.

Величина «Расходов на содержание и эксплуатацию оборудования» определяется методом машино-коэффициентов на основе данных о затратах машинного времени по каждой технологической операции, стоимости машино-часа базовой группы оборудования и величины машино-коэффициентов.

«Общепроизводственные расходы» и «Общехозяйственные расходы» определяются в процентах от суммы заработной платы производственных рабочих (основной и дополнительной) и расходов на содержание и эксплуатацию оборудования. Проценты общепроизводственных и общехозяйственных расходов определяются как отношение годовой сметы общепроизводственных (общехозяйственных) расходов к сумме годового фонда заработной платы производственных рабочих и годовой сметы расходов на содержание и эксплуатацию оборудования.

«Коммерческие расходы» определяются в процентах от производственной себестоимости. Процент коммерческих расходов определяется как отношение годовой сметы коммерческих расходов к годовому объему товарной продукции, исчисленному по производственной себестоимости.

При определении экономической эффективности инженерных решений на ранних стадиях проектирования применяются укрупненные (приближенные) методы определения себестоимости проектируемых изделий. Наиболее часто используемыми приближенными методами являются: метод удельных весов, метод базового узла, метод агрегирования, корреляционный метод.

## 5

Выбор путей снижения себестоимости продукции требует знания факторов, обуславливающих величину затрат по каждой статье калькуляции на конкретный вид продукции. Все факторы, влияющие на величину себестоимости можно разделить на две группы. Первая группа включает факторы, зависящие от выпускаемой продукции: функциональное назначение, сложность, технологичность конструкции. Эти факторы зависят от самой организации (предприятия) в малой степени и определяются только правильным выбором разработчика продукции и наличием полной информации о нем.

Вторая группа факторов полностью зависит от самой организации (предприятия) и определяется совершенством и физическим состоянием

ем его технической базы, прогрессивностью используемых технологий, профессиональным составом и уровнем квалификации персонала, совершенством организации производства, труда и управления, уровнем проводимых маркетинговых исследований, умением рационального подбора поставщиков сырьевых, материальных, топливных и энергетических ресурсов, технологической и трудовой дисциплиной персонала, уровнем автоматизации и компьютеризации производства и управления.

Основными путями снижения себестоимости продукции следует считать:

- выбор высоко технологичных изделий;
- повышение технического и организационного уровня производства;
- повышение уровня автоматизации производства;
- повышение уровня производительности труда;
- использование прогрессивных ресурсосберегающих технологий производства;
- применение совершенных форм и методов организации управления с целью сокращения управленческих расходов;
- применение прогрессивных методов формообразования деталей и раскроя материалов;
- выбор надежных и дешевых поставщиков материальных ресурсов;
- сокращение транспортно-заготовительных расходов.

Снижение себестоимости продукции может быть обеспечено на основе применения следующих методов: метода планирования и контроля затрат на всех этапах их производства, метода функционально-стоимостного анализа, метода маркетинговых исследований и ряда других методов.

Рассмотрение факторов, обуславливающих величину себестоимости продукции, позволяет сделать вывод о прямом влиянии на себестоимость качества разработки как новой продукции, так и качеством разработки нового производственного оборудования, новых технологий и новых материалов.

## 6

Затраты на научно-исследовательские, конструкторские и технологические разработки — смета затрат (себестоимость) включают следующие статьи расходов: материалы, спецоборудование, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, затраты по работам, выполняемым сторонними организациями, командировочные расходы, прочие прямые расходы и накладные расходы.

В статье «Материалы» учитывается стоимость сырья, основных и вспомогательных материалов, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, используемых в процессе выполнения разработки. На

статью «Спецоборудование» относят затраты на приобретение или изготовление специальных приборов, аппаратуры, стендов, другого специального оборудования, используемого при выполнении научно-исследовательских, конструкторских или технологических разработок. «Расходы на оплату труда» включают основную и дополнительную заработную плату научных работников, инженеров и прочего научно-технического персонала, непосредственно занятых в процессе разработки. «Отчисления на социальные нужды» (единый социальный налог) включают предусмотренные законодательством отчисления в пенсионный фонд, фонд социального страхования и фонд обязательного медицинского страхования. На статью «Затраты по работам, выполняемым сторонними организациями» относят затраты на оплату всех работ, выполняемых непосредственно для конкретной разработки сторонними организациями по изготовлению опытных образцов, макетов, аренду оборудования и средств вычислительной техники. Расходы на все виды служебных командировок работников, выполняющих задания по конкретной разработке, включают в статью «Командировочные расходы». Статья «Прочие прямые расходы» включает затраты на получение специальной научно-технической информации, платежи за использование средств связи и коммуникаций, а также другие виды расходов по разработке. Расходы на управление и хозяйственное обслуживание разработки включают в статью «Накладные расходы».

**Тема 5.** Цена продукции и ценовая политика предприятия.

1. Теоретические основы ценообразования.
2. Функции цен в рыночных условиях.
3. Формирования цены конкретной продукции на рынке.
4. Виды цен.
5. Ценовая политика предприятия.

## 1

В основе ценообразования лежат три теории: затратная, маржинальная и концепция выявленных предпочтений. Затратная теория ценообразования, основоположниками которой являются Адам Смит, Давид Рикардо и Карл Маркс, представляет стоимость товара как овеществленный в нем труд товаропроизводителей и определяется количеством труда, необходимого для его производства. Количество труда измеряется затратами рабочего времени, требующимися для изготовления конкретного товара. Рыночная цена при этом должна формироваться исходя из средних затрат производителей данного товара. Предполагалось также, что стоимостью обладает продукт труда, который способен обмениваться на другой продукт. Процесс обмена трансформирует продукт



в товар, а его потребительскую стоимость в меновую. Товар представляет свою стоимость как определенное количество другого товара. Чаще всего средством обмена между различными товарами выступают деньги. Исходя из этого цена показывает определенное количество денег, которое предоставляется за право использования данного товара как собственности.

Адам Смит ввел понятие переменных затрат труда в качестве фактора ценообразования на товарных рынках. Ценообразующими он полагал затраты на рабочую силу, формируя товарную цену за счет ренты, заработной платы и прибыли. Давид Рикардо рассматривал модель формирования цены как сумму затрат труда, определяемых по принципу добавленной стоимости в рамках вертикально интегрированного производства товаров. Карл Маркс ввел понятие «общественно необходимых затрат труда», которые он рассматривал как основной стержень ценообразования, понимая под ними затраты, необходимые для изготовления товара при наличии общественно нормальных условий производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда. Затраты состоят из затрат прошлого овеществленного и живого труда.

Согласно затратной теории следует определять общественно необходимый спрос на все товары, устанавливать централизованно пропорциональности в общественном производстве и определять цены на основе расчета нормативных затрат труда, что полностью игнорирует значение рыночного спроса.

Маржинальная теория ценообразования предполагает установление цены товара на основе учета его полезности. Полезность квалифицируется как мера предпочтения, отдаваемого потребителями конкретному товару в рамках предлагаемых рынком товаров. Базовой ценой при таком подходе являются не затраты труда производителя товара, а его предельная полезность для покупателя. Размеры такой полезности определяются необходимостью дополнительного выпуска данного товара в результате увеличения спроса на него. Практической учет и количественное измерение полезности оказались очень затруднительными; поэтому маржинальная теория не нашла применения.

Концепция выявленных предпочтений, предложенная американским экономистом П. Самуэльсоном и его последователями, предполагает установление цены на основе учета индивидуального выбора потребителя, реализуемого путем наблюдения за процессом продаж. Потребитель в рамках своего бюджета предпочитает конкретный набор товаров из предлагаемых рынком при одинаковых соотношениях цен. Самуэльсон предложил индексную функцию полезности всей массы товарных наборов, определение количественной величины полезности одних товарных наборов по сравнению с другими, практическая сторона ценообразования не была решена.

Английский экономист А. Маршалл и его последователи Дж. Робинсон, Э. Чемберлин, А. Пигу и другие предложили рассматривать в качестве основных факторов ценообразования спрос и предложение, их соотношение, необходимость достижения равновесия на рынке. Анализ показал, что масса товарного предложения и цены находятся в обратной пропорциональной зависимости. Данный подход ориентирует участников рынка на оптимизацию принимаемых ценовых решений, что связано с оценкой альтернативных затрат в связи с изменением спроса, а также индивидуализацию ценообразования, обусловленную сменой оптимальных положений рыночных переменных.

## 2

В рыночных условиях цена выполняет следующие функции: учета и измерения, рационального размещения производства, регулирования, стимулирования, распределения и перераспределения.

Функция учета и измерения предполагает отражение в цене издержек производства и обращения, стадии жизненного цикла товара, изменений конъюнктуры рынка. Цена как средство рационального размещения производства предполагает перелив капитала в те сектора экономики, те производства, которые обеспечивают более высокую норму прибыли под воздействием конкуренции и изменения спроса. Регулирующая функция цены заключается в непосредственном и опосредованном влиянии на величину формируемой прибыли, на характер и результаты конкурентной борьбы. Стимулирующая функция цены обеспечивает воздействие как на производителя через величину прибыли, так и на потребителя товара через уровень цены. Последняя функция цены заключается в распределении и перераспределении национально-го дохода между отраслями хозяйства, его секторами, различными формами собственности, фондами накопления и фондами потребления.

## 3

Формирование цены на рынке осуществляется в несколько этапов:

- определение рыночных целей организации (предприятия) на определенный период времени;
- определение ценообразующих факторов;
- комплексное исследование рынков сбыта, сегментирование рынка и анализ потребителей;
- выбор метода ценообразования;
- определение системы скидок и приплат.

Организация (предприятие) в конкретный период времени может ставить различные цели. Например, получение максимальной прибыли, освоение новых рынков сбыта, стабилизация цен на выпускаемые товары, формирование определенной номенклатуры продукции на рынке и т. д. При формировании цены всегда следует учитывать, факторы ко-

торые могут оказывать на нее влияние в рыночных условиях. Обычно эти факторы делятся на ряд групп: особенности отрасли и отраслевые позиции организации (предприятия), характеристика товара и его положение на рынке, рыночная политика организации (предприятия), издержки производства и обращения, прочие факторы. Комплексное исследование рынка предполагает изучение спроса и предложения, изучение конкурентов, анализ их товарной, ценовой и рекламной политики, изучение потребителей, сегментацию рынка и т. п.

В рыночных условиях могут использоваться следующие методы ценообразования:

- метод полных затрат, при использовании которого цена определяется как сумма всех затрат на производство и реализацию продукции и прибыль, определяемая в соответствии с установленной нормой. Этот метод применим для расчета цен на традиционные товары и товары пониженной конкурентоспособности;
- метод, основанный на определении точки безубыточности, предполагающий определение выпуска такого количества товара, при котором может быть обеспечена целевая величина прибыли;
- метод маржинальных издержек, при котором цена определяется как сумма переменных затрат и дополнительная сумма, покрывающая остальные затраты и обеспечивающая определенную прибыль. Этот метод обеспечивает максимизацию прибыли;
- метод прямых затрат, близкий к методу маржинальных издержек, в котором цена не рассчитывается, а выбирается из возможных цен продажи устанавливаемых в ходе исследования рынков сбыта. Сущность метода заключается в нахождении маржинальной прибыли, определяемой как разница между ценой и переменными затратами, маржинального дохода с учетом маржинальной прибыли на единицу продукции и объема продаж в зависимости от используемой цены. Затем рассчитывается реализованная прибыль как разница маржинального дохода и постоянных затрат. Выбирается цена, при которой обеспечивается максимальная реализованная прибыль. Данный метод полностью ориентирован на рынок;
- метод рентабельности инвестиций, при котором в цене учитываются затраты на производство и реализацию товара и прибыль, величина которой зависит от процентов, выплачиваемых инвесторам, и других финансовых расходов. Этот метод отвечает как интересам инвесторов, так и интересам производителя;
- методы маркетинговых оценок, к которым относятся: метод сходной цены, направленный на повышение конкурентоспособности товара; метод оценки реакции покупателей, при использовании которого продавец стремится выяснить цену, по которой будет купаться товар; метод «предложения втемную», в котором при анонимном опросе покупателей в конкурсе предложений (тенде-

ров) выигрывает тот, чья цена обеспечивает максимальную прибыль продавцу.

Рассмотренные методы применяются при формировании цены фирмы. Для определения оптовой цены к цене фирмы добавляется сумма бытовой наценки и транспортных расходов. Цена продажи может отличаться от оптовой цены на величину скидок и приплат. Наиболее часто встречаются скидки на объем закупок, скидки постоянному покупателю, дилерские скидки, скидки на экспортные поставки. Приплаты вводятся в тех случаях, когда выполняются особые требования заказчика или покупателя по комплектности товара, его особой отделке, виду материала и т. п.

#### 4

На практике в рыночных условиях применяются различные виды цен: дифференцированные (продажа одного товара по разным ценам); долговременные, действующие без изменения в течение длительного времени; гибкие или эластичные цены, быстро реагирующие на изменение соотношения спроса и предложения на рынке; договорные, устанавливаемые по согласованию между производителем и потребителем; престижные (завышенные), устанавливаемые на товары очень высокого качества; цена «потолка», т. е. искусственно заниженная цена в результате политики государства, направленной на ограничение роста цен. При установлении цен на новую продукцию в мировой практике наиболее известными являются следующие виды цен:

- высокая цена или цена «снятия сливок», которая устанавливается при наличии у новой продукции уникальных свойств, выполнении ею новых функций, обеспечении высокой технологической и патентной защиты, наличии первоначального неэластичного (элитного) спроса. Целью установления высоких цен может быть желание быстрого возмещения расходов на освоение выпуска новой продукции, быстрая окупаемость инвестиций или повышение престижа фирмы;
- низкая цена (цена проникновения или цена прорыва) обычно применяется в случае, если продукция строится на простых технических решениях, отсутствует уникальность, есть опасность быстрого появления конкурентов, существует большой спрос и фирма имеет прочное финансовое положение. Целью применения низких цен может быть желание расширить рынки сбыта и увеличить объем выпуска продукции;
- экспериментальные цены, которые применяются при создании товара принципиально нового функционального назначения, когда полностью отсутствует информация о спросе, возможных рынках сбыта и цене.

При переходе к рыночной экономике важно точно определить степень вмешательства государства в установление цен. Мировая практика показывает, что в большинстве развитых капиталистических стран (за исключением США) цены в той или другой мере регулируются. Регулирование цен может осуществляться на различных уровнях: на межгосударственном уровне, уровне государства, уровне местных органов власти. На межгосударственном уровне регулирование цен может осуществляться или в рамках отдельных товарных союзов (например, ОПЕК), или в рамках интеграционных союзов стран (например, Северо-американского союза США и Канады). На государственном уровне правительство может вмешиваться в установление цен на товары, которые являются государственной монополией, на товары государственного сектора, на отдельные виды товаров, имеющих большое социальное значение. Кроме того, правительства многих стран ежегодно заключают соглашения с союзами предпринимателей, в которых устанавливается на отдельные виды товаров или максимально допустимая цена, или максимально допустимая прибыль. Регулирование цен местными органами власти обычно производится на товары и услуги регионального значения (водоснабжение, канализация, мусоросбор, местные транспортные услуги и т. д.). Такая система регулирования цен характерна для таких европейских стран, как Франция и Швеция.

Результатом деятельности научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро является техническая документация на новые виды продукции или новые технологии. Это особый вид продукции, которая во многих странах рассматривается как интеллектуальная собственность. Эта собственность тоже имеет свою стоимость или цену и может продаваться как в данной стране, так и в другие страны на основе лицензионных соглашений. Оплата лицензий может осуществляться на основе паушальных платежей и роялти. При использовании паушальных платежей выплата производится единовременно (иногда по частям в заранее оговариваемые сроки). При этом сумма платежа устанавливается до начала использования лицензии и не может быть изменена. При оплате лицензии в форме роялти выплаты производятся постоянно, распределяются на весь период лицензионного платежа до истечения срока действия последнего патента, защищающего лицензионное нововведение. Величина общей суммы роялти зависит от: длительности периода выплат, суммы годовых платежей, объема использования, эффекта от применения нововведения. В ряде случаев используется комбинированная форма оплаты.

## 5

Ценовая политика организации (предприятия) — это создание системы ценообразования, охватывающей весь ассортимент выпускаемой продукции и учитывающей различия в издержках производства и сбыта для отдельных категорий потребителей, для разных регионов, специ-

фику в уровнях спроса, сезонность потребления товара, постоянно меняющееся конкурентное окружение и многие другие факторы. Ценовая политика организации (предприятия) включает следующие модули: цели, принципы, формы реализации, методы реализации и факторы, определяющие ценовую политику.

Целями ценовой политики организации (предприятия) могут быть: сохранение положения на рынке, максимизация прибыли по всей номенклатуре товара, максимальное увеличение сбыта продукции, завоевание лидерства на рынке. Ценовая политика должна осуществляется на основе следующих принципов: достижение заданной величины прибыли на единицу вложенного капитала; обеспечение стабильного положения на рынке; активизация покупательского спроса; соблюдение государственных правовых актов. Формами реализации ценовой политики являются: сохранение стабильности цен, изменение цен, установление единых цен, применение гибких цен. К методам реализации ценовой политики относятся: обеспечение заданной цены массовой поставкой товаров, масштабное завоевание рынка, выжидание ажиотажного спроса, «снятие сливок» путем кратковременного повышения цен на новые виды товаров. Факторами, определяющими ценовую политику, являются: спрос, предложение, фискальная политика государства, конкуренты и инфляция.

## Тема 6. Доход и прибыль предприятия.

1. Понятия дохода, его виды и расчет.
2. Понятие прибыли, ее виды и расчет.
3. Факторы, определяющие величину дохода и прибыли.
4. Анализ зависимости «затраты – объем производства – прибыль».

## 1

Доход — это средства, получаемые в результате всех видов деятельности организации (предприятия), использования авансированного капитала и рабочей силы. Основными видами доходов организации (предприятия) являются:

- чистая выручка от реализации товаров, работ, услуг (в дальнейшем — продукции) и материальных ценностей, определяемая как разница выручки от реализации продукции и материальных ценностей и налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных платежей;
- валовой доход, определяемый как разница чистой выручки от реализации продукции и материальных ценностей плюс доходы от вне-реализационной деятельности и полной себестоимости реализованной продукции без средств на оплату труда;

- маржинальный доход, определяемый как разница чистой выручки от реализации продукции и суммы переменных затрат на реализованную продукцию;
- прочий доход, в состав которого включаются: проценты к получению, доход от участия в других организациях, доходы от прочей операционной деятельности и доход от внереализационной деятельности.

## 2

Прибыль — это основной показатель результата финансовой деятельности организации (предприятия), определяемый как разница между полученным доходом и затратами, необходимыми для получения этого дохода. Роль прибыли в рыночных условиях чрезвычайно велика. Она обусловлена следующими соображениями: во-первых, прибыль является основной целью деятельности всех коммерческих организаций; во-вторых, прибыль является одним из главных источников формирования государственного бюджета страны; в-третьих, за счет прибыли создаются в организации (предприятии) резервные фонды; в-четвертых, прибыль является источником устойчивого роста организации (предприятия).

В экономической деятельности организаций (предприятий) чаще всего используется два показателя прибыли: прибыль от реализации и чистая прибыль. Прибыль от реализации определяется как разница между чистой выручкой от реализации продукции и полной себестоимостью реализованной продукции. Чистая прибыль рассчитывается исключение из прибыли от реализации налога на прибыль и резервных фондов организации (предприятия).

В практике бухгалтерского учета с 2004 года различают следующие показатели прибыли:

- валовая прибыль, исчисляемая как разница чистой выручки от реализации продукции и материальных ценностей и полной себестоимости реализованной продукции без управленческих и коммерческих расходов;
- прибыль от продаж, определяемая как разница между валовой прибылью и суммой управленческих и коммерческих расходов;
- прибыль до налогообложения, рассчитываемая как разница между прибылью от продаж и результатом прочей деятельности, определяемым как разница суммы процентов к получению, доходов от участия в других организациях, прочих операционных доходов и внереализационных доходов и суммы процентов к уплате, прочих операционных расходов и внереализационных расходов;
- чистая прибыль, определяемая как разница между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль.

В условиях рыночной экономики чистая прибыль рассматривается как важнейший показатель деятельности организации (предприятия)

и находится в центре внимания как руководства, так и финансовых рынков. От величины и динамики чистой прибыли зависит развитие организации (предприятия), а также величина дивидендов и прибыль инвесторов.

Наряду с показателями прибыли в практике развитых капиталистических стран используются еще два показателя: брутто-результат эксплуатации инвестиций и нетто-результат эксплуатации инвестиций. Брутто-результат эксплуатации инвестиций определяется путем исключения из объема товарной продукции, исчисленной по добавленной стоимости, всех расходов по оплате труда, отчислений на социальные нужды и всех налогов и налоговых платежей организации (предприятия) за исключением налога на прибыль. Брутто-результат эксплуатации инвестиций используется как промежуточный результат финансово-хозяйственной деятельности, характеризующий достаточность средств на покрытие амортизационных отчислений, финансовых издержек по заемным средствам и налога на прибыль. Удельный вес брутто-результата эксплуатации инвестиций в добавленной стоимости определяет эффективность управления организацией (предприятием) и дает представление о потенциальной рентабельности и гибкости организации (предприятия).

Нетто-результат эксплуатации инвестиций или прибыль до уплаты процентов за кредит и налога на прибыль определяется как разность брутто-результата эксплуатации инвестиций и всех затрат на восстановление основных средств (амортизационных отчислений). По существу, нетто-результат эксплуатации инвестиций — это экономический эффект, получаемый организацией (предприятием) от затрат. Практически он равен балансовой прибыли плюс проценты за кредит, относимые на себестоимость продукции.

## 3

Роль, выполняемая показателями прибыли в рыночных условиях, определяет необходимость знания факторов, влияющих на их величину. Поскольку в России в настоящее время основной вклад в прибыль вносит прибыль от реализации продукции, следует рассмотреть факторы, оказывающие на нее наибольшее влияние. Эти факторы можно разделить на две группы: внешние факторы, не зависящие от самой организации (предприятия), и внутренние факторы, зависящие от организации предприятия. К внешним относят факторы, определяющие выручку от реализации и величину затрат на производство и реализацию продукции. К первой группе относятся такие факторы как: законодательная база предпринимательской деятельности, система налогообложения, наличие и виды конкуренции, степень вмешательства государства в регулирование системы ценообразования, действенность антимонопольной политики и другие факторы. К внутренним относят такие факторы

как: конкурентоспособность выпускаемой продукции, рациональность проводимой товарной и ценовой политики, совершенство технической и технологической базы, уровень совершенства организации производства, труда и управления, совершенство систем оплаты труда, качество проводимых маркетинговых исследований, учет возможных действий конкурентов, правильность формирования ассортимента выпускаемой продукции, своевременность обновления выпуска продукции, правильность выбора поставщиков материальных ресурсов и т. п.

#### 4

Целью анализа зависимости «затраты – объем выпуска – прибыль» является установление количества продукции, ниже которого организации (предприятию) невыгодно заниматься производством. Анализ данного соотношения позволяет учесть действие операционного рычага, которое проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации продукции приводит к еще большему изменению прибыли. Это количество продукции называется пороговым. Сила воздействия операционного рычага определяется как отношение, так называемой, валовой маржи к прибыли. Валовая маржа представляет собой разницу между выручкой от реализации и общей суммой переменных затрат. Сила воздействия операционного рычага возрастает при снижении выручки от реализации и наоборот. Практика показывает, что чем выше сила воздействия операционного рычага, тем выше предпринимательский риск. Поэтому при решении проблемы увеличения прибыли следует учитывать эту зависимость.

В процессе анализа зависимости «затраты – объем выпуска – прибыль» необходимо ввести ряд новых понятий: порог рентабельности и пороговое количество товара. Порог рентабельности — это такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибылей. Порог рентабельности определяется как отношение постоянных затрат к доле валовой маржи в выручке от реализации.

Пороговое (критическое) количество товара при выпуске одного вида товара определяется как отношение суммарных постоянных затрат, необходимых для деятельности организации (предприятия), к разности цены единицы товара и переменных затрат на единицу продукции или как отношение порога рентабельности к цене реализации товара.

При производстве нескольких видов продукции пороговое количество товара определенного вида рассчитывается как отношение произведения всех постоянных затрат организации (предприятия) на удельный вес данного товара в общей выручке от реализации продукции к разности цены и переменных затрат по данному товару. Пороговому количеству товара соответствует пороговая выручка от реализации.

На практике пороговое количество товара и пороговая выручка от реализации часто определяются графическим методом путем построения графика и нахождения точки безубыточности.

**Тема 7.** Оценка экономической эффективности научных, конструкторских, технологических и организационных решений

1. Понятия экономического эффекта и экономической эффективности.
2. Объекты оценки экономической эффективности и их характеристика.
3. Методы оценки эффективности инновационных и инвестиционных проектов.
4. Общая и сравнительная экономическая эффективность затрат (капитальных вложений).
5. Рентабельность как отражение экономической эффективности производства.

#### 1

Ограниченность всех видов существующих ресурсов вынуждает заботиться об их рациональном использовании. Для оценки рациональности использования ресурсов в экономике введены понятия экономического эффекта и экономической эффективности. Под экономическим эффектом понимается экономический (финансовый) результат проведения любых мероприятий (результатов научных, конструкторских, технологических, инженерных, организационных решений), который может быть выражен показателями абсолютного роста (национального дохода, прибыли) или показателем снижения затрат.

Экономическая эффективность — это относительный показатель, характеризующий результат сравнения экономического эффекта и затрат, необходимых для его достижения.

Следует помнить, что при оценке любых мероприятий необходимо учитывать не только экономические последствия их проведения, но и их социальную и экологическую значимость, степень обеспечения безопасности обслуживания и использования, а также влияние на здоровье населения.

#### 2

Объектами оценки экономической эффективности могут быть: народное хозяйство страны в целом, народнохозяйственные комплексы, отдельные отрасли хозяйства и отрасли промышленности, отдельные формы воспроизводства основных фондов (новое строительство, техническое перевооружение производства, реконструкция и расширение организаций и предприятий), нововведения (новые технические средства,

новые технологии, новые методы управления, новые формы организации производства, обладающие лучшими технико-экономическими показателями, чем существующие), капитальные вложения и инвестиции.

Нововведения — это результат проведения научно-исследовательских, конструкторских и технологических работ, направленных на использование последних достижений науки, и обеспечивающий решение соответствующих производственных, хозяйственных или социальных задач.

Капитальные вложения — это единовременные затраты на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих организаций и предприятий. Особенностью капитальных вложений является их единовременный или ограниченный во времени характер и долгое использование результатов. При решении вопроса о целесообразности направления капитала на капитальные вложения необходимо учитывать их особенности:

- большие первоначальные затраты с целью получения дополнительных доходов;
- обесценивание стоимости капитала под воздействием инфляции;
- существенные сроки возмещения первоначальной стоимости капитала.

Инвестиции — это вложение капитала с целью получения дохода в будущем. Признаки инвестиций является их возвратность, платность и рискованность. Риски инвесторов связаны с невозможностью использования капитала до момента его возврата, вероятностным характером сроков реализации проектов, в которые вкладываются инвестиции, обесценивание капитала под воздействием инфляции, а также вероятностным характером получаемых результатов реализации проектов. Поэтому получатель должен обеспечивать такую эффективность использования инвестиций, которая позволит выплатить желаемую прибыль инвестору и собственную прибыль. Различают реальные инвестиции, связанные с реализацией конкретных инновационных проектов или проектов производственного назначения, и финансовые инвестиции, связанные с вложениями в ценные бумаги. Достаточно часто объектом инвестиций являются инвестиционные или инновационные проекты.

### 3

Целью оценки экономической эффективности инновационных и инвестиционных проектов (в дальнейшем, проектов) является определение целесообразности их реализации, а также оценка тех экономических выгод, которые будут получены в результате их реализации. Оценка экономической эффективности проектов осуществляется в настоящее время с использованием зарубежного опыта и в соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», утвержденными

постановлением Госстроя РФ, Министерства экономики РФ, Министерства финансов РФ и Госкомпром РФ от 31.03.1994 г. № 7–12/47.

Оценка эффективности производится на основе методов, которые делятся на две группы: методы, основанные на дисконтированных ставках, и методы, основанные на учетных ставках. Приведенная классификация методов требует введения понятия дисконтирования, которое трактуется в экономической литературе неоднозначно. Чаще всего дисконтирование предполагает учет снижения экономической ценности (покупательной способности) капитала по мере удаления времени от момента его вложения. Для учета этого фактора в расчеты вводится коэффициент дисконтирования, определяемый как отношение единицы к сумме единицы и нормы дисконта (ставки дисконтирования) в степени  $t$ , который является индексом временного периода (шага), на котором имеют место затраты, доходы или эффект. Расчет доходов с учетом коэффициента дисконтирования приводит к их уменьшению по сравнению с фактическими по мере удаления от момента вложения капитала, и ростом самого коэффициента дисконтирования. Величина коэффициента дисконтирования зависит от нормы дисконта, за которую часто принимается норма прибыли, которую хочет получить инвестор на свой капитал. При различной эффективности проекта в разных отраслях может использоваться дифференцированная норма дисконта.

К первой группе методов относят: метод чистой настоящей стоимости проекта (Net present value method); метод индекса рентабельности; дисконтированный метод окупаемости инвестиций, модифицированный метод внутренней нормы рентабельности. Ко второй группе относят: метод простой (бухгалтерской) нормы прибыли и простой метод окупаемости инвестиций.

Метод чистой настоящей стоимости проекта основан на сопоставлении величины общей суммы дисконтированных чистых денежных поступлений за весь срок жизни проекта с величиной исходных инвестиций. Общая сумма чистых денежных поступлений определяется как произведение фактических чистых поступлений в определенном году на соответствующий коэффициент дисконтирования. При осуществлении инвестиций в течении ряда лет их величина должна определяться с учетом их обесценивания под воздействием инфляции. При использовании чистой настоящей стоимости проект принимается к реализации, если ее величина больше нуля. При величине чистой настоящей стоимости меньше нуля проект отвергается, при нулевом значении требуется учет дополнительных факторов. Преимущество данного метода заключается в ориентации на достижение главной цели — увеличении достояния инвесторов и владельцев организации (предприятия), возможности ранжирования проектов по величине дохода, а также возможности оценки доходов в стоимостной форме. Недостатками метода является невозможность определения порога рентабельности, невозмож-

ность учесть влияние изменения стоимости недвижимости и материальных ресурсов на чистую настоящую стоимость, трудность точного определения нормы дисконта, отсутствие учета величины исходных инвестиций при равной чистой настоящей стоимости проекта и невозможность выбора лучшего проекта при разной величине чистой настоящей стоимости и разных сроках окупаемости.

Индекс рентабельности инвестиций определяется как отношение общей суммы чистых дисконтированных поступлений к величине исходных инвестиций. Метод индекса рентабельности инвестиций на практике используется как дополнение к первому методу и позволяет при равной величине чистой настоящей стоимости проекта выбрать проект, который обеспечивает большую рентабельность инвестиций. При этом рентабельность должна быть больше единицы. Если рентабельность меньше единицы проект должен быть отвергнут.

Дисконтированный метод окупаемости инвестиций относится к наиболее часто применяемым методам в силу своей простоты. Срок окупаемости определяется как количество лет, за которые суммарные чистые денежные поступления сравниваются или начинают превышать исходные инвестиции. Достоинствами метода является возможность судить о ликвидности и рискованности проекта и определение длительности иммобилизации средств. Недостатками метода является игнорирование денежных потоков после истечения срока окупаемости проекта и сложность определения нормы дисконта, уровня инфляции и распределения денежного потока по годам.

Модифицированный метод внутренней нормы (ставки) рентабельности инвестиций основан на ее определении. Под внутренней нормой рентабельности понимается такое значение нормы дисконта, при котором чистая настоящая стоимость проекта принимает значение равно нулю. Смысл внутренней нормы заключается в том, что она показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Если проект финансируется за счет кредита банка, то внутренняя норма прибыли показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки.

Экономический смысл нормы прибыли заключается в следующем: организация (предприятие) может принимать любые инвестиционные решения, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения средневзвешенной стоимости капитала. При реализации данного метода используется способ последовательных итераций для определения значения внутренней нормы прибыли. Точность вычислений обратно пропорциональна длине интервала соседних значений нормы дисконта, а наилучшая аппроксимация достигается в случае, когда длина интервала минимальна, т. е. равна одному проценту.

Метод простой (бухгалтерской) нормы прибыли, который в ряде случаев называется методом коэффициента эффективности инвестиций,

основан на расчете этой нормы как отношении среднегодовой чистой прибыли к одной второй разницы исходных инвестиций и ликвидационной стоимости проекта. Проект принимается к реализации, если норма больше средневзвешенной стоимости авансированного капитала и отвергается, если меньше. Достоинством метода является простота расчета и понимания. Недостатками метода является игнорирование денежного характера некоторых затрат и связанная с этим экономия налоговых затрат, различий между проектами с одинаковой величиной среднегодовой стоимости чистой прибыли, но различной ее величиной по годам; различий в величине инвестиций при одинаковой величине нормы прибыли.

Простой метод окупаемости инвестиций основан на определении срока окупаемости. При равномерном распределении ожидаемых чистых денежных поступлений по годам срок окупаемости рассчитывается как отношение единовременных затрат (исходных инвестиций) к средним годовым чистым денежным поступлениям. При неравномерном распределении этих поступлений по годам срок окупаемости определяется аналогично дисконтированному методу окупаемости инвестиций, но при этом учитываются не дисконтированные, а фактические чистые денежные поступления.

Каждый из рассмотренных методов имеет свою область применения:

- для быстрой отбраковки проектов используются обычно метод простой (бухгалтерской) нормы прибыли и методы дисконтированного и простого срока окупаемости;
- при одобрении или отказе от единственного проекта, выборе между независимыми или взаимозаменяемыми проектами, проектами с неравномерным распределением денежных потоков применяются метод чистой настоящей стоимости проекта и модифицированный метод внутренней нормы (ставки) рентабельности инвестиций.

При возникновении необходимости учета дополнительных факторов при принятии решений о реализации проектов можно использовать экспертные методы для оценки следующих факторов:

- общественная значимость проекта;
- влияние результатов реализации проекта на имидж инвестора;
- соответствие целей и задач проекта интересам инвестора и его финансовым возможностям;
- экологичность и безопасность проекта;
- влияние результатов реализации проекта на улучшение технической, технологической и материальной базы производства и ряд других факторов.

При оценке экономической эффективности инвестиционных проектов в ряде случаев кроме коммерческой эффективности, рассматривае-

мой с точки зрения непосредственных участников, следует определять бюджетную эффективность, если в финансировании принимают участие федеральные или региональные бюджеты, а также экономическую эффективность, если результаты реализации проекта оказывают существенное влияние на экономику хозяйства страны в целом, экономики регионов, городов или населенных пунктов.

#### 4

Для полного представления об эффективности затрат используются показатели общей и сравнительной экономической эффективности. Общая экономическая эффективность определяется как отношение полученного эффекта к капитальным вложениям. По народному хозяйству в целом общая экономическая эффективность определяется как отношение прироста произведенного национального дохода за конкретный период времени к капитальным вложениям, вызвавшим этот прирост. По народнохозяйственным комплексам, отдельным отраслям, а также формам воспроизводства основных фондов общая экономическая эффективность рассчитывается как отношение прироста прибыли к вызвавшим этот прирост капитальным вложениям. По вновь строящимся организациям (предприятиям) или их подразделениям общая экономическая эффективность определяется как отношение планируемой прибыли к полной сметной стоимости строящегося объекта.

Сравнительная экономическая эффективность определяется при сопоставлении вариантов технических, организационных или хозяйственных решений, размещении организаций или их комплексов, выборе взаимозаменяемой продукции, освоении выпуска новой техники и т. п. Основным показателем сравнительной экономической эффективности является минимум приведенных затрат. Приведенные затраты определяются как сумма текущих затрат по варианту и производства капитальных вложений по этому же варианту на нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности, который устанавливается на конкретный период времени и может колебаться по отдельным отраслям.

#### 5

Для характеристики экономической эффективности производства используются показатели рентабельности. В отличие от показателей прибыли они учитывают не только получаемый организацией (предприятием) абсолютный результат деятельности, но и затраты (величину использованных ресурсов), необходимые для получения прибыли. Сравнение различных производств по показателям рентабельности дает более объективные оценки, чем их сравнение по величине прибыли. Принято показатели рентабельности определять в процентах.

Наиболее часто рассчитываемыми показателями рентабельности являются:

- рентабельность активов (экономическая рентабельность), определяемая как отношение чистой прибыли к общей величине активов (общей стоимости имущества);
- рентабельность реализации (продаж) или рентабельность производственной деятельности, определяемая как отношение чистой прибыли к чистой выручке от реализации продукции;
- рентабельность собственных средств, исчисляемая как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала.

Рентабельность активов характеризует насколько правильно и эффективно организация (предприятие) использует имеющиеся в ее распоряжении внеоборотные и оборотные активы, прежде всего, основные и оборотные средства. Рост величины активов обоснован только в том случае, если он сопровождается опережающим ростом выручки и прибыли. Рентабельность реализации характеризует как рентабельность производства, так и рентабельность сбыта продукции и конкурентоспособность и рентабельность самой продукции. Одним из важнейших показателей рентабельности в условиях рынка и частной собственности является рентабельность собственного капитала. В повышении этого показателя заинтересованы как собственники, так и акционеры и инвесторы. В зарубежной практике кроме показателя рентабельности собственного капитала рассчитывается также и показатель устойчивого роста, определяемый как отношение нераспределенной прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала. В последнее время при расчете рентабельности активов и рентабельности собственных средств наряду с чистой прибылью достаточно часто используют нетто-результат эксплуатации инвестиций. Это обеспечивает сопоставимость с аналогичными показателями зарубежных фирм.

Для более детального анализа деятельности организаций (предприятий) кроме вышеперечисленных рассчитываются также показатели:

- рентабельность основных средств как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости основных средств;
- рентабельность текущих затрат как отношение чистой прибыли к полной себестоимости годового объема товарной продукции.

Выбор путей повышения рентабельности основан на путях роста прибыли, путях сокращения затрат на производство и сбыт продукции, путях повышения эффективности использования основных средств и ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Кроме показателей рентабельности в ряде случаев целесообразно определять и показатели деловой активности организации (предприятия). В качестве показателя экономического эффекта при их расчете используется чистая выручка от реализации. Наиболее часто определяются такие показатели деловой активности как оборачиваемость активов; оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, оборачиваемость материально-производственных запасов.



## Положение о дифференцированном зачете по результатам текущего контроля знаний студентов

1. Дифференцированный зачет по дисциплине «Экономика предприятия» проводится по результатам проведения трех этапов текущего контроля. С сентября 2004 года текущий контроль проводится на основе единых тестов на персональных компьютерах.
2. Каждое контрольное задание состоит из десяти вопросов, которые, выбираются компьютером произвольно из числа заданных. При этом выбор вопросов осуществляется из числа вопросов, относящихся к конкретной теме, таким образом, чтобы каждый студент отвечал на все основные вопросы рассматриваемой темы. Количество ответов на вопрос колеблется от двух до четырех с учетом особенностей задаваемого вопроса. Например, если возможно только два ответа: да и нет, то количество ответов два. Во всех остальных случаях на вопрос есть четыре ответа. Количество правильных ответов зависит от характера вопроса. Ответ на конкретный вопрос принимается только в том случае, если он абсолютно правилен.
3. За каждый правильный ответ на вопрос студент получает десять баллов. За неправильный ответ ставится ноль баллов. Общее количество баллов определяется как сумма по всем вопросам. Максимально возможное количество баллов за контрольное задание — 100. В зависимости от количества полученных баллов преподаватель обязан выставить оценку по каждому этапу текущего контроля и довести ее до сведения студента. «Отлично» ставится, если студент набрал 90 или 100 баллов, «хорошо» — при количестве баллов 70 и 80, «удовлетворительно» — при количестве баллов — 60, «неудовлетворительно» — при количестве баллов 50 и ниже.
4. Общая оценка (дифференцированный зачет) определяется как среднее арифметическое трех оценок по этапам текущего контроля. При получении неудовлетворительной оценки студентом по одному, двум или трем этапам текущего контроля он обязан ее (их) пересдать устно в течение зачетной недели. При повторном получении неудовлетворительной оценки пересдача осуществляется в дополнительную сессию.
5. Каждое контрольное задание содержит несколько видов вопросов. Вопросы первого вида имеют однозначный ответ, т.е. абсолютно правильным и полным является только один ответ. К таким относятся первые три вопроса, приведенные в таблице. Ко второму виду относятся вопросы, требующие нескольких ответов, Это в основном вопросы на состав ресурсов или показателей. К таким относятся четвертого по шестой вопросы таблицы. К третьему типу относятся

задачи. Для выбора правильного ответа на задачу студент должен выбрать правильную информацию, так как чаще всего в условии задачи есть лишняя информация, знать алгоритм решения задачи и выбрать из предложенных ответов правильный. Примеры задач приведены в седьмом, восьмом и девятом вопросах табл. 1.

Таблица 1

1. Что такое имущество предприятия?	1.1. Основные средства и фонды обращения. 1.2. Средства, находящиеся в распоряжении предприятия независимо от источников их формирования. 1.3. Средства, находящиеся в распоряжении предприятия и сформированные только за счет его собственных средств. 1.4. Основные средства и денежные средства, находящиеся на расчетном счете и в кассе предприятия.
2. Что характеризует норма амортизации?	2.1. Величину амортизационных отчислений, переносимых на себестоимость продукции за год. 2.2. Долю стоимости основного средства, ежегодно переносимую на себестоимость выпускаемой продукции.
3. Запасы входят в состав оборотных фондов или фондов обращения?	3.1. В состав оборотных фондов. 3.2. В состав фондов обращения.
4. Какие из приведенных основных средств относятся к активным?	4.1. Рабочие машины и оборудование. 4.2. Транспортные средства. 4.3. Производственные здания. 4.4. Силовые машины и оборудование.
5. По каким из приведенных признаков классифицируются затраты на производство продукции?	5.1. По природе затрат. 5.2. По способу отнесения затрат на единицу продукции. 5.3. По характеру зависимости от объема производства. 5.4. По величине затрат.
6. Какие показатели прибыли определяются в настоящее время в бухгалтерской отчетности?	6.1. Балансовая прибыль. 6.2. Валовая прибыль. 6.3. Прибыль от продаж. 6.4. Чистая прибыль.
7. Выбрать необходимые исходные данные и рассчитать фондоотдачу основных средств, если объем реализованной продукции равен 500 тыс. руб., объем товарной продукции, исчисленный по добавленной стоимости 460 тыс. руб., среднегодовая стоимость основных средств — 920 тыс. руб.	7.1. 0,5. 7.2. 0,4. 7.3. 0,625. 7.4. 0,6.

Таблица 1 (окончание)

8. Выбрать необходимые исходные данные и рассчитать маржинальный доход, если выручка от продажи продукции равна 2000 тыс. руб., совокупные переменные расходы — 1100 тыс. руб., совокупные постоянные расходы — 750 тыс. руб.	8.1. 900 тыс. руб. 8.2. 1250 тыс. руб.
9. Выбрать лучший из альтернативных инвестиционных проектов, если по всем трем проектам чистая настоящая стоимость равна 1000 тыс. руб., индекс рентабельности по первому проекту — 0,86; по второму проекту — 0,90, по третьему проекту — 1,01.	9.1. Первый проект. 9.2. Второй проект. 9.3. Третий проект.

6. Студент получает на ответ на каждое контрольное задание 30 минут, т. е. три минуты для ответа на один вопрос. Вопрос, на который студент не знает правильного ответа, он может пропустить, но помнить, что должен дать правильные ответы не менее, чем на шесть вопросов.

### Список литературы

#### Основная

Название, библиографическое описание	Лекции	Практ. задан.	Курс. проект.	Индивид. задания	Кол-во экз. в библ. (каф.)	Гриф
1. Экономика предприятия: Учебник (под ред. В. Я. Горфинкеля и В. А. Швандора. — М.: ЮНИТИ, 1998.	7	—	7	7	100	
2. Экономика предприятия и организация производства. (Методич указания к практ. занятиям.) — СПб.: СПбГЭТУ, 1998.	7	—	7	7	615	
3. Прикладная экономика. Уч. пособие/Сост. Васильев А. В., Глухова Н. В. — СПб.: СПбГЭТУ, 2001.	7	—	7	7	700	
4. С. Ф. Давидюк, А. И. Кноль, А. К. Стояков. Экономика предприятия и организации производства. — СПб.: СПбГЭТУ, 2000.	7	—	7	7	600	

Название, библиографическое описание	Лекции	Практ. задан.	Курс. проект.	Индивид. задания	Кол-во экз. в библ. (каф.)	Гриф
5. Экономика предприятия. Учебник/Под ред. д. э. н. А. Е. Карлика, к. э. н. М. Л. Шухгалтер. — М.: ИНФРА-М, 2001.	7	—	7	7	150	
6. Методические указания по выполнению курсовой работы «Экономика предприятия»/Сост. Матюхин А. Б. и др. — СПб.: СПбГЭТУ, 2002.	7	—	7	7	1050	

### Вопросы для проведения текущего контроля знаний студентов

- **Тема 1.** Предприятие в системе рыночной экономики.
1. Что такое организация (предприятие)?
  2. Какие признаки характеризуют организацию (предприятие) как объект хозяйствования?
  3. Какие признаки характеризуют организацию (предприятие) как субъект хозяйствования?
  4. Какие выделяются особенности организации (предприятия) как системы?
  5. Чем определяется сложность организации (предприятия) как системы?
  6. Чем определяется динамичность организации (предприятия) как системы?
  7. Чем определяется открытость организации (предприятия) как системы?
  8. Чем определяется вероятностный характер деятельности организации (предприятия)?
  9. Что является целью деятельности организации (предприятия)?
  10. Какие существуют в настоящее время организационно-правовые формы коммерческих организаций?
  11. Какие коммерческие организации относятся к хозяйственным обществам?
  12. Какие коммерческие организации относятся к хозяйственным товариществам?

13. Чем отличается полное товарищество от товарищества на вере?
14. Чем отличается акционерное общество закрытого типа от акционерного общества открытого типа?
15. Чем отличается общество с ограниченной ответственностью от общества с дополнительной ответственностью?
16. Что такое производственный кооператив?
17. Что такое унитарное предприятие?
18. Какие существуют виды унитарных предприятий?
19. Какие различают виды продукции организаций (предприятий)?
20. Какие показатели характеризуют состав продукции организации (предприятия)?
21. Что такое номенклатура продукции?
22. Что такое ассортимент продукции?
23. Чем отличается ассортимент от номенклатуры продукции?
24. Какой показатель состава продукции «номенклатура» или «ассортимент» легче выполнить организации (предприятию)?
25. Какой показатель состава продукции «номенклатура» или «ассортимент» более важен для потребителя продукции?
26. Какие показатели объема продукции определяются в организации (предприятии)?
27. Что такое товарная продукция?
28. Что входит в состав товарной продукции организации (предприятия)?
29. Что такое реализованная продукция?
30. Чем отличается реализованная продукция от товарной продукции?
31. Какие измерители объема продукции и производства применяются на практике?
32. Какие измерители объема относятся к натуральным измерителям?
33. Какие измерители используются для оценки объема производства?
34. Какие измерители объема используются для оценки объема продукции?
35. Какие измерители объема самые простые и наглядные?
36. Какие измерители объема относятся к стоимостным измерителям?
37. Какой измеритель объема всегда используется для оценки объема реализованной продукции?
38. Какой измеритель объема следует использовать при расчете оценочных показателей деятельности организации (предприятия)?
39. Что такое добавленная стоимость или стоимость, добавленная обработкой?
40. Какие исходные данные необходимы для расчета добавленной стоимости?
41. Что такое качество продукции?
42. Какие выделяют группы показателей качества изделия?
43. Что такое уровень качества продукции?

44. Что такое конкурентоспособность продукции?
45. Какие показатели характеризуют конкурентоспособность продукции?
46. На какие группы отличаются показатели конкурентоспособности продукции от показателей качества продукции?
47. Какие показатели входят в группу экономических показателей при оценке конкурентоспособности продукции?

□ **Тема 2.** Имущество предприятия и источники его формирования.

1. Что такое имущество организации (предприятия)?
2. Что входит в состав имущества организации (предприятия)?
3. Что такое финансовые ресурсы организации (предприятия)?
4. Какие виды источников финансовых ресурсов используют организации (предприятия)?
5. Какие источники финансовых ресурсов организации (предприятия) относятся к внешним источникам?
6. Какие источники финансовых ресурсов относятся к внутренним источникам?
7. Какие источники финансовых ресурсов (собственные или заемные) организации (предприятия) должны использовать в первую очередь?
8. Какие денежные фонды формируются в организации (предприятии)?
9. Что такое основные средства?
10. Что такое структура основных средств?
11. Какие выделяют виды структур основных средств?
12. Что такое видовая структура основных средств?
13. Что такое возрастная структура основных средств?
14. Что характеризует качественная структура основных средств?
15. Что такое активные основные средства?
16. Какие основные средства относятся к активным основным средствам?
17. Какие основные средства относятся к пассивным основным средствам?
18. Что выделяют группы (виды) основных средств?
19. Какие основные средства относятся к сооружениям?
20. Какие основные средства относятся к передаточным устройствам?
21. Какие основные средства относятся к силовым машинам и оборудованию?
22. Какие основные средства относятся к рабочим машинам и оборудованию?
23. Какие существуют методы стоимостной оценки основных средств?
24. Какой метод оценки основных средств является самым точным?
25. Какой метод стоимостной оценки основных средств является самым простым?

26. Какие методы стоимостной оценки основных средств позволяют учесть физический износ основных средств?
27. Какие методы стоимостной оценки основных средств позволяют учесть моральный износ основных средств?
28. Что такое амортизация основных средств?
29. Что характеризуют амортизационные отчисления?
30. Что такое норма амортизации?
31. Какие используются способы расчета амортизационных отчислений?
32. Какие исходные данные необходимы для расчета амортизационных отчислений линейным способом?
33. Какие исходные данные необходимы для расчета амортизационных отчислений способом уменьшаемого остатка?
34. Как принято изменять норму амортизации при использовании для расчета амортизационных отчислений способа уменьшаемого остатка?
35. Какие исходные данные нужны для расчета амортизационных отчислений способом списания стоимости по сумме чисел лет?
36. Какие исходные данные нужны для расчета амортизационных отчислений способом списания стоимости пропорционально объему производства?
37. От каких факторов зависит величина амортизационных отчислений, включаемых в себестоимость единицы продукции?
38. Какие группы показателей используются для оценки эффективности использования основных средств?
39. Для оценки эффективности использования каких групп (видов) основных средств применяются частные показатели оценки?
40. Какие показатели относятся к общим показателям оценки эффективности использования основных средств?
41. Какие исходные данные необходимы для расчета рентабельности основных средств?
42. Какие исходные данные необходимы для расчета фондоотдачи основных средств?
43. Какие показатели характеризуют эффективность использования производственного оборудования?
44. Какие исходные данные нужны для расчета фондоотдачи производственного оборудования?
45. Какие исходные данные нужны для расчета съема продукции с единицы производственного оборудования?
46. Какие исходные данные нужны для расчета коэффициента сменности работы производственного оборудования?
47. Какие исходные данные нужны для расчета коэффициента загрузки(коэффициента экстенсивного использования) производственного оборудования?

48. Какие исходные данные нужны для расчета коэффициента интенсивного использования производственного оборудования?
49. Какой показатель эффективности использования производственного оборудования является самым объективным?
50. Какие показатели характеризуют эффективность использования производственных площадей?
51. Какие исходные данные нужны для расчета съема продукции с единицы производственной площади?
52. Какие исходные данные нужны для расчета коэффициента интенсивного использования производственной площади?
53. Какие исходные данные нужны для расчета коэффициента экстенсивного использования производственной площади?
54. Какие факторы влияют на эффективность использования основных средств?
55. Какие факторы влияют на эффективность использования производственного оборудования?
56. Какие факторы влияют на эффективность использования производственных площадей?
57. Что такое оборотные средства?
58. Какие выделяют виды оборотных средств?
59. Какие оборотные средства относятся к оборотным фондам?
60. Какую сферу обслуживают оборотные фонды?
61. Какие выделяют группы оборотных средств?
62. Какие оборотные средства относятся к фондам обращения?
63. Какую сферу обслуживают фонды обращения?
64. К оборотным фондам или фондам обращения относятся производственные запасы?
65. К оборотным фондам или фондам обращения относится незаконченная продукция?
66. Какая готовая продукция относится к оборотным фондам?
67. Какая готовая продукция относится к фондам обращения?
68. К оборотным фондам или фондам обращения относятся деньги и расчеты?
69. Что такое норматив оборотных средств?
70. Нормативы каких оборотных средств принято рассчитывать?
71. Какие выделяют виды производственных запасов?
72. Для чего предназначены текущие производственные запасы?
73. Для чего предназначены страховые (резервные) производственные запасы?
74. Какие исходные данные необходимы для расчета норматива производственных запасов?
75. Какие исходные данные необходимы для расчета норматива оборотных средств в незавершенном производстве?

76. Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотных средств?
77. Какие исходные данные необходимы для расчета коэффициента оборачиваемости оборотных средств?
78. Что характеризует коэффициент оборачиваемости оборотных средств?
79. К какой величине должен стремиться коэффициент оборачиваемости оборотных средств?
80. В каком случае наблюдается абсолютное высвобождение оборотных средств?
81. В каком случае наблюдается относительное высвобождение оборотных средств?
82. Что происходит при абсолютном высвобождении оборотных средств?
83. Что происходит при относительном высвобождении оборотных средств?
84. Какие факторы влияют на эффективность использования оборотных средств?
85. Какие существуют пути повышения эффективности использования оборотных средств?

□ **Тема 3. Персонал предприятия. Оплата и производительность труда персонала.**

1. По какому признаку персонал делится на две группы: промышленно-производственный персонал и персонал непромышленных организаций?
2. По какому признаку выделяют категории персонала?
3. Какая категория персонала занимается непосредственно изготовлением продукции?
4. Какая категория персонала обеспечивает чистоту и порядок в помещениях и на территории?
5. В какую категорию персонала входят работники финансового, сбытового отдела, бухгалтерии и других отделов управления организацией (предприятием)?
6. Какая форма оплаты труда способствует росту выпуска продукции и производительности труда?
7. Какая форма оплаты труда должна применяться на строго регламентированных работах?
8. При какой форме оплаты труда обеспечивается более высокое качество работы?
9. Какая система оплаты труда позволяет учесть наилучшим образом индивидуальные способности работника?
10. Для оплаты труда каких рабочих применяется косвенная сдельная система оплаты?
11. К какой форме оплаты труда относится окладная система оплаты?

12. Какие категории персонала принято выделять?
13. Какие исходные данные нужны для расчета численности рабочих-сдельщиков определенной профессии?
14. Какие исходные данные нужны для расчета численности рабочих-повременщиков?
15. Какие существуют формы оплаты труда?
16. Какие элементы включает тарифная система?
17. Что такое тарифная ставка?
18. Что такое тарифная сетка?
19. Что характеризуют тарифно-квалификационные коэффициенты?
20. Для чего используются тарифно-квалификационные справочники?
21. Какие принципы лежат в основе оплаты труда персонала?
22. Какие разновидности повременной формы оплаты труда применяются на практике?
23. Какие разновидности сдельной оплаты труда применяются на практике?
24. Что позволяет учесть контрактная форма оплаты труда?
25. Какие показатели учитываются при расчете заработка работника в бестарифной форме оплаты труда?
26. При каких условиях целесообразно использовать аккордную систему оплаты труда?
27. При каких условиях целесообразно использовать сдельно-прогрессивную систему оплаты труда?
28. Какие группы доходов физических лиц принято выделять в настоящее время?
29. Какие доходы относятся к группе доходов, получаемых за выполнение трудовых функций?
30. Какие доходы относятся к доходам, получаемым от продажи результатов труда?
31. Какие доходы относятся к доходу с капитала?
32. Какие доходы относятся к рисковому доходу?
33. Какие доходы входят в состав передаваемого дохода?
34. Что такое мотивация труда?
35. Какие задачи по стимулированию работника и признанию его личностью должен решать предприниматель в рыночных условиях?
36. Какие существуют теории мотивации труда?
37. Какие теории мотивации относятся к процессуальным?
38. Какие теории мотивации относятся к содержательным?
39. На какие теории управления опирается трудовая мотивация?
40. На каких принципах строится теория управления X?
41. На каких принципах строится теория управления Y?
42. Что такое производительность труда?
43. Какие принято выделять группы показателей производительности труда?

44. Какие принято выделять группы показателей уровня производительности труда?
45. Какие исходные данные нужны для определения общественной производительности труда?
46. Какие исходные данные нужны для определения производительности труда отдельного предприятия (организации) или их подразделения?
47. Какие показатели характеризуют индивидуальную производительность труда рабочего?
48. Как определяется рост производительности труда?
49. Как определяются темпы роста производительности труда?
50. Какие группы факторов влияют на уровень производительности труда?
51. Какие факторы относятся к группе материально-технических факторов роста производительности труда?
52. Какие факторы относятся к группе социально-экономических факторов роста производительности труда?
53. Какие существуют пути роста производительности труда?

□ **Тема 4.** Издержки производства и обращения. Себестоимость продукции.

1. Что такое издержки производства?
2. Что такое издержки обращения?
3. Что такое себестоимость продукции?
4. По каким признакам классифицируются затраты на производство продукции?
5. Какие группы затрат выделяются при их классификации по характеру их зависимости от объема выпуска продукции?
6. Какие группы затрат выделяются при их классификации по природе затрат?
7. Какие группы затрат выделяются при их классификации по способу отнесения на единицу продукции?
8. Что такое прямые затраты?
9. Что такое косвенные затраты?
10. Что такое условно-переменные затраты?
11. Что такое условно-постоянные затраты?
12. Какие статьи калькуляции входят в состав технологической себестоимости?
13. Какие статьи калькуляции входят в состав цеховой себестоимости?
14. Какие статьи калькуляции входят в состав производственной себестоимости?
15. Какие статьи калькуляции входят в состав полной себестоимости?
16. На какие статьи калькуляции производственная себестоимость отличается от технологической себестоимости?

17. На какие статьи калькуляции полная себестоимость отличается от цеховой себестоимости?
18. На какие статьи калькуляции полная себестоимость отличается от технологической себестоимости?
19. На какую статью калькуляции производственная себестоимость отличается от цеховой себестоимости?
20. Какие затраты включаются в состав «Дополнительной заработной платы производственных рабочих»?
21. Какие затраты включаются в состав «Отчислений на социальные нужды»?
22. Какие затраты включаются в состав «Расходов на содержание и эксплуатацию оборудования»?
23. Какие расходы относятся к «Общепроизводственным расходам»?
24. Какие расходы относятся к «Общехозяйственным расходам»?
25. Какие расходы относятся к «Коммерческим расходам»?
26. Какие методы расчета себестоимости продукции применяются в настоящее время?
27. Какие методы расчета себестоимости продукции являются точными?
28. Какие методы расчета себестоимости продукции относятся к приближенным?
29. При каких условиях следует использовать точные методы расчета себестоимости продукции?
30. При каких условиях используются приближенные методы расчета себестоимости продукции?
31. Какие методы расчета себестоимости продукции должны использоваться при определении экономической эффективности разработки новых видов продукции?
32. Какие исходные данные необходимы при расчете себестоимости продукции точными методами?
33. Какие исходные данные нужны для определения затрат на «Сырье и материалы»?
34. Какие исходные данные нужны для определения затрат на «Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты»?
35. Какие исходные данные нужны для определения затрат на «Основную заработную плату производственных рабочих»?
36. Какие исходные данные нужны для определения затрат на «Дополнительную заработную плату производственных рабочих»?
37. Какие исходные данные нужны для определения затрат «Отчислений на социальные нужды»?
38. Какие исходные данные нужны для определения «Расходов на содержание и эксплуатацию оборудования»?
39. Какие исходные данные нужны для определения «Общепроизводственных расходов»?

40. Какие исходные данные нужны для определения «Общехозяйственных расходов»?
41. Какие исходные данные нужны для определения «Коммерческих расходов»?
42. Какие способы распределения косвенных расходов применяются в настоящее время?
43. Какие исходные данные нужны для расчета себестоимости продукции методом удельных весов?
44. Какие исходные данные нужны для определения себестоимости методом базового блока (узла)?
45. Какие группы факторов влияют на себестоимость конкретного вида продукции?
46. Какие факторы, влияющие на себестоимость продукции, относятся к внешним?
47. Какие факторы, влияющие на себестоимость продукции, относятся к внутренним?
48. Величина каких статей калькуляции в первую очередь зависят от конструкторского и технологического совершенства продукции?
49. На величину каких статей калькуляции существенное влияние оказывает степень совершенства организации производства?
50. На величину каких статей калькуляции существенное влияние оказывает организация труда?
51. На величину каких статей калькуляции влияет профессиональный и квалификационный состав кадров организации (предприятия)?
52. Величина каких статей калькуляции зависит в определенной мере от качества работы отдела снабжения?
53. На величину каких статей калькуляции влияет работа маркетинговой службы?
54. Какие пути снижения себестоимости единицы продукции следует использовать?
55. Что характеризует смета затрат на производство?
56. По каким элементам затрат рассчитывается смета затрат на производство?
57. Какие существуют методы расчета сметы затрат на производство?
58. По каким статьям затрат определяется сметная стоимость (себестоимость) научно-исследовательских, конструкторских и технологических работ?
59. Какие затраты учитываются в статье затрат «Материалы»?
60. Какие затраты учитываются в статье затрат «Спецоборудование»?
61. Какие затраты относятся к «Расходам на оплату труда»?
62. Какие затраты включаются в «Командировочные расходы»?
63. Какие затраты относятся к «Прочим прямым расходам»?
64. Какие затраты включаются в состав «Накладных расходов»?

□ **Тема 5.** Цена продукции и ценовая политика предприятия.

1. Какие известны теории ценообразования?
2. Какая теория ценообразования появилась первой?
3. Какая теория ценообразования в большей мере отвечает требованиям рынка?
4. Какую роль играют цены в рыночных условиях?
5. Какие функции выполняет цена в рыночных условиях?
6. В чем заключается функция цены — «учет и измерение»?
7. В чем заключается функция цены — «стимулирование производителя и потребителя»?
8. В чем заключается функция цены — «распределение и перераспределение национального дохода»?
9. Какие выделяются этапы формирования цены продукции на рынке?
10. На какие элементы цена фирмы отличается от оптовой цены?
11. На какие элементы цена продажи товара на рынке отличается от оптовой цены?
12. Какие применяются на практике виды скидок от оптовой цены?
13. В каких случаях вводятся приплаты к цене?
14. Какие группы факторов влияют на величину цены в рыночных условиях?
15. Какие факторы относятся к группе ценообразующих факторов «Особенности отрасли и отраслевые позиции фирмы»?
16. Какие факторы относятся к группе ценообразующих факторов «Характеристика товара и его положение на рынке»?
17. Какие факторы относятся к группе ценообразующих факторов «Рыночная политика фирмы»?
18. Какие факторы относятся к группе ценообразующих факторов «Издержки производства»?
19. Какие ценообразующие факторы относятся к группе «Прочие факторы»?
20. К какой группе ценообразующих факторов относятся: рекламные позиции фирмы, наличие скидок к ценам, ценовая политика фирмы, наличие гарантий и т. д.?
21. В какую группу ценообразующих факторов входят: полезность товара, престижность товара, стадия жизненного цикла товара и др.?
22. В какую группу ценообразующих факторов входят: доля рынка, принадлежащая фирме, положение фирмы на рынке, условия входа новых фирм в отрасль и др.?
23. В какую группу ценообразующих факторов входят: цена перепродажи, затраты на ремонт, затраты на эксплуатацию, психология покупателя и др.?
24. Когда применяются оптовые цены?

25. Когда применяются розничные цены?
26. Какой вид цен применяется в оптовой торговле?
27. Какой вид цен применяется в розничной торговле?
28. На какую составляющую розничная цена отличается от оптовой?
29. Какие виды цен применяются в рыночных условиях?
30. При каких условиях следует применять низкие цены (цены прорыва или цены проникновения) на новую продукцию?
31. При каких условиях следует применять на новую продукцию высокие цены или цены «снятия сливок»?
32. Какие группы цен выделяются в мировой практике?
33. Какие виды цен применяются на новую продукцию?
34. Какой вид цен на новую продукцию следует использовать при наличии нескольких вариантов одной и той же продукции с различными характеристиками и разной ценой?
35. При каких условиях устанавливаются экспериментальные цены на новую продукцию?
36. Что дает применение экспериментальных цен на новую продукцию?
37. Какие цели достигаются при использовании высоких цен на новую продукцию?
38. Какие цели достигаются при использовании низких цен на новую продукцию?
39. Какие цели достигаются при использовании дифференцированных цен на продукцию?
40. Какой вид цен позволяет наилучшим образом учитывать изменения конъюнктуры рынка, появление более совершенной продукции такого же функционального назначения и появление новых конкурентов?
41. Что позволяют учесть гибкие цены?
42. Какие виды цен наиболее часто применяются в рыночных условиях?
43. Какие методы ценообразования применяются в рыночных условиях?
44. На каких уровнях производится регулирование цен в мировой практике?
45. Через какие механизмы производится регулирование цен государством?
46. Какой орган власти в мировой практике занимается регулированием цен?
47. Цены на какие виды продукции регулируются в мировой практике местными органами власти?
48. На какие виды продукции регулируются цены в рамках международных товарных союзов?
49. Каким образом регулируются цены в рамках Общего европейского рынка?
50. Какие используются методы для установления цены лицензий?

51. В чем особенности паушальных платежей за лицензию?
52. В чем заключается сущность оплаты лицензии по роялти?
53. Каковы принципы ценовой политики организации (предприятия)?
54. Какие существуют формы реализации ценовой политики организации (предприятия)?
55. Какие составляющие включает ценовая политика организации (предприятия)?
56. Что такое ценовая политика организации (предприятия)?
57. При каком методе ценообразования цена не рассчитывается, а выбирается на основе данных, полученных в результате комплексного изучения рынка?
58. Каковы цели ценовой политики организации (предприятия)?
59. Какие применяются методы реализации ценовой политики организации (предприятия)?
60. Какие факторы определяют ценовую политику организации (предприятия)?

□ **Тема 6.** Доход и прибыль предприятия.

1. Что такое доход организации (предприятия)?
2. Что такое прибыль организации (предприятия)?
3. Какие выделяют виды доходов организации (предприятия) в рыночных условиях?
4. Какие выделяют виды экономической прибыли организаций (предприятий)?
5. Какие выделяют виды бухгалтерской прибыли организаций (предприятий)?
6. Какие исходные данные необходимы для расчета чистой выручки от реализации?
7. Какие исходные данные необходимы для расчета валового дохода?
8. Какие исходные данные необходимы для расчета маржинального дохода?
9. На какую величину чистая выручка отличается от чистой выручки от реализации?
10. На какую величину валовой доход отличается от чистой выручки от реализации?
11. На какую величину маржинальный доход отличается от чистой выручки от реализации?
12. Какие исходные данные необходимы для расчета валовой прибыли?
13. Какие исходные данные нужны для расчета прибыли от продаж?
14. На какие величины прибыль от продаж отличается от валовой прибыли?
15. Какие исходные данные необходимы для расчета прибыли до налогообложения?



16. Какие доходы относятся к доходам от операционной деятельности?
17. К какой группе доходов относятся проценты к получению и доходы от участия в других организациях?
18. К какой группе расходов относятся проценты к уплате?
19. Какие доходы относятся к прочим?
20. Какие расходы относятся к прочим?
21. Какие исходные данные необходимы для расчета чистой прибыли?
22. На какие составляющие чистая прибыль отличается от прибыли до налогообложения?
23. Какие исходные данные нужны для расчета нераспределенной прибыли?
24. Какая прибыль определяет устойчивый рост (развитие) организации (предприятия)?
25. Какие денежные фонды могут формироваться в организации (предприятии) за счет чистой прибыли?
26. Какие исходные данные необходимы для определения результата от прочей деятельности?
27. Какие исходные данные необходимы для определения результата операционной деятельности?
28. Какие исходные данные необходимы для определения результата внебюджетной деятельности?
29. Какие исходные данные нужны для расчета брутто-результата эксплуатации инвестиций?
30. Какие исходные данные нужны для расчета нетто-результата эксплуатации инвестиций?
31. На какие составляющие нетто-результат эксплуатации инвестиций отличается от брутто-результата эксплуатации инвестиций?
32. Какие факторы влияют на величину дохода и прибыли организации (предприятия)?
33. Какие внешние факторы влияют на величину дохода и прибыли организации (предприятия)?
34. Какие внутренние факторы влияют на величину дохода и прибыли организации (предприятия)?
35. К каким результатам может привести повышение цены на продукцию ради увеличения прибыли?
36. Какие результаты может получить организация (предприятие) за счет снижения себестоимости продукции?
37. Какие используются пути роста прибыли?

□ **Тема 7.** Оценка экономической эффективности научных, конструкторских, технологических и организационных решений

1. Что является основной причиной оценки экономической эффективности?

2. Что такое экономический эффект?
3. Какими показателями обычно характеризуется экономический эффект?
4. Что такое экономическая эффективность?
5. Какой показатель более важен и более объективно отражает результаты «экономический эффект» или «экономическая эффективность»?
6. Что может являться объектом оценки экономической эффективности?
7. Что такое инвестиции?
8. Какие признаки характеризуют инвестиции?
9. Какие виды инвестиций выделяют?
10. Что такое реальные инвестиции?
11. Что такое финансовые инвестиции?
12. Что может являться объектом реальных инвестиций?
13. Что является объектом финансовых инвестиций?
14. Что такое дисконтирование?
15. Какова цель дисконтирования расходов и доходов?
16. Какие исходные данные необходимы для расчета коэффициента дисконтирования?
17. Чему принимается равной норма дисконта?
18. Какие выделяются две группы методов оценки экономической эффективности инновационных и инвестиционных проектов?
19. Какие методы оценки экономической эффективности проектов относятся к методам, основанным на дисконтированных ставках?
20. Какие методы оценки экономической эффективности проектов относятся к методам, основанным на учетных ставках?
21. К какой группе относятся методы: «чистой настоящей стоимости проекта», «метод индекса рентабельности инвестиций», «модифицированный метод внутренней нормы рентабельности»?
22. К какой группе относятся методы: «метод простой (бухгалтерской) нормы прибыли» и «простой метод окупаемости инвестиций»?
23. Какие исходные данные необходимы для расчета совокупных чистых дисконтированных денежных поступлений по проекту?
24. Какие исходные данные необходимы для расчета чистой настоящей стоимости проекта?
25. При каком условии проект принимается к реализации на основе метода «чистая настоящая стоимость проекта»?
26. При каком условии проект не принимается к реализации на основе метода «чистая настоящая стоимость проекта»?
27. При каком условии для принятия проекта к реализации на основе метода «чистая настоящая стоимость проекта» требуется учет дополнительных условий?

28. В чем главное достоинство метода «чистой настоящей стоимости проекта»?
29. Какие исходные данные необходимы для расчета индекса рентабельности инвестиций?
30. При каком условии проект принимается к реализации на основе метода «индекса рентабельности инвестиций»?
31. При каком условии проект не принимается к реализации на основе метода «индекса рентабельности инвестиций»?
32. При каком условии для принятия проекта к реализации на основе метода «индекса рентабельности инвестиций» требуется учет дополнительных условий?
33. Какие исходные данные необходимы для расчета срока окупаемости дисконтированным методом?
34. При каком условии проект принимается к реализации на основе дисконтированного метода окупаемости инвестиций?
35. Как определяется внутренняя норма рентабельности модифицированным методом?
36. Какие исходные данные необходимы для расчета срока окупаемости простым методом при равномерном распределении чистых денежных поступлений по годам?
37. Какие исходные данные необходимы для расчета срока окупаемости простым методом при неравномерном распределении чистых денежных поступлений по годам?
38. Какие исходные данные необходимы при определении простой (бухгалтерской) нормы прибыли?
39. Какие недостатки имеет метод простой бухгалтерской нормы прибыли?
40. Каковы недостатки дисконтированного метода окупаемости инвестиций?
41. Каковы недостатки простого метода окупаемости инвестиций?
42. При каком условии принимается к реализации проект при использовании методов окупаемости инвестиций?
43. При каком условии принимается к реализации проект на основе модифицированного метода внутренней нормы рентабельности и метода простой (бухгалтерской) нормы прибыли?
44. Какой метод экономической эффективности проектов оценивает ее в стоимостной форме?
45. Какой метод оценки экономической эффективности проектов является самым простым и распространенным?
45. Какие рекомендуется использовать методы оценки эффективности при выборе между независимыми или взаимозаменяемыми проектами?
46. Какие рекомендуется использовать методы оценки эффективности при быстрой отбраковке проектов?

47. Какие рекомендуется использовать методы оценки при одобрении или отказе от единственного проекта?
48. Какие дополнительные факторы следует учитывать, если проект не проходит по используемому методу (методам) оценки эффективности?
49. Какая эффективность определяется с позиции непосредственных участников реализации инвестиционного проекта?
50. Какая эффективность инвестиционного проекта определяется, если в его финансировании принимают участия бюджеты любого уровня?
51. Какая эффективность инвестиционного проекта определяется, если результаты его реализации имеют значение для хозяйства страны, региона или отдельного города, населенного пункта?
52. Определение какого вида эффективности основано на выявлении сальдо чистых денежных поступлений?
53. По каким видам деятельности определяются сальдо чистых денежных поступлений при оценке коммерческой эффективности инвестиционных проектов?
54. Что такое нововведения?
55. Что такое капитальные вложения?
56. Каковы особенности капитальных вложений?
57. Что такое общая экономическая эффективность?
58. В каких случаях определяется общая экономическая эффективность?
59. Что учитывается в качестве экономического эффекта при определении эффективности функционирования хозяйства страны?
60. Что учитывается в качестве экономического эффекта при определении эффективности народнохозяйственных комплексов, отдельных отраслей, технического перевооружения, реконструкции и расширения организаций и предприятий?
61. Что рассматривается в качестве показателя экономического эффекта при оценке эффективности новых организаций (предприятий), цехов и других объектов?
62. Какой показатель характеризует затраты при определении общей экономической эффективности?
63. В каких случаях рассчитывается сравнительная экономическая эффективность?
64. Какой показатель чаще всего применяется для оценки сравнительной экономической эффективности?
65. Какие исходные данные нужны для расчета приведенных затрат?
66. Что является критерием отбора более эффективного варианта решения при использовании приведенных затрат?
67. Что характеризуют показатели рентабельности?
68. Какие рассчитываются показатели рентабельности в производственной сфере?

69. Какие исходные данные необходимы для расчета рентабельности активов?
70. Какие исходные данные необходимы для расчета экономической рентабельности?
71. Какие исходные данные необходимы для расчета рентабельности производственных фондов?
72. Какие исходные данные необходимы для расчета рентабельности собственных средств?
73. Какие исходные данные необходимы для расчета рентабельности текущих затрат?
74. Какие исходные данные необходимы для расчета рентабельности продаж (рентабельности производственной деятельности)?
75. Какие факторы влияют на показатели рентабельности?
76. Что такое факторы первого уровня?
77. Какие данные относятся к факторам первого уровня?
78. Какие существуют пути повышения рентабельности?
79. Какие исходные данные необходимы для определения показателя устойчивого роста?
80. Какие исходные данные необходимы для расчета рентабельности основных средств?
81. Что такое деловая активность?
82. Какие определяются показатели деловой активности?
83. Какой показатель результатов используется при расчете показателей деловой активности?
84. Какие исходные данные необходимы для расчета показателя оборачиваемости активов?
85. Какие исходные данные необходимы для расчета показателя оборачиваемости дебиторской задолженности?
86. Какие исходные данные необходимы для расчета показателя оборачиваемости кредиторской задолженности?
87. Какие исходные данные необходимы для расчета показателя оборачиваемости материально-производственных запасов?

*Астреина Людмила Александровна,  
Гарайбех Юлия Александровна,  
Чигирь Марина Васильевна*

**Экономика предприятия**

Методические указания

Редактор  
Верстка *С. А. Кожевников*

ЛР № 020617 от 24.06.1998 г.

---

Подписано в печать

Формат 60×84 1/16.

Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура «SchoolBook».

Усл.-печ. л.      . Уч.-изд. л.      . Тираж      экз.

Заказ №

Издательство СПбГЭТУ «ЛЭТИ».

---

197376, Санкт-Петербург, ул. Проф. Попова, 5.