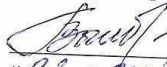


Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации**»
(Финуниверситет)


Сургутский финансово-экономический колледж
(Сургутский филиал Финуниверситета)

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УМР

 Е.В. Гримчак.
«02» сентября 2019 г.

Курс лекций
по дисциплине
Экономика организации
специальность 38.02.06 Финансы

Курс лекций составлен в соответствии с рабочей программой дисциплины «Экономика организации».

Курс лекций рассмотрен и рекомендован к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии общепрофессиональных дисциплин
Протокол № 1 от «02» сентября 2019 г.
Председатель  /Л. М. Талипова /

Разработчик: Калмыкова Э.М., преподаватель Сургутского филиала
Финуниверситета

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА	4
Тема 1.1 Организация – основное звено экономики	4
Тема 1.2 Организация производственного процесса и планирование деятельности	8
Тема 1.3 Производственная программа организации	11
РАЗДЕЛ 2 ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	20
Тема 2.1 Основной капитал и его роль в производстве	20
Тема 2.2 Оборотный капитал.....	27
Тема 2.3 Инвестиции и инвестиционная деятельность организации. Нематериальные активы.....	31
РАЗДЕЛ 3. ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ И ОПЛАТА ЕГО ТРУДА.....	35
Тема 3.1. Кадры организации и производительность труда.....	35
Тема 3.2 Организация оплаты труда.....	39
РАЗДЕЛ 4. ИЗДЕРЖКИ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	42
Тема 4.1 Издержки производства.....	42
Тема 4.2 Цена и ценообразование.....	44
Тема 4.3 Прибыль и рентабельность.....	46
РАЗДЕЛ 5. ЛОГИСТИЧЕСКАЯ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ВАЖНЕЙШИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	48
Тема 5.1. Логистическая и внешнеэкономическая деятельность организации.....	48

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Тема 1.1 Организация – основное звено экономики

1. Организация как юридическое лицо, ее признаки. Классификация организаций.
2. Классификация организаций по организационно-правовым формам деятельности.
3. Формы и виды предпринимательства.
4. Производственный и технологический процесс: понятие, содержание и структура.

1. Организация как юридическое лицо, ее признаки. Классификация организаций
Экономика любого государства представляет собой сложный экономический механизм, различные элементы которого взаимодействуют между собой и обуславливают взаимное развитие друг друга. Они представляют собой огромное число организаций, создающих разнообразные товары и услуги. Следовательно, любой организация является структурным звеном экономики в целом. Организация – это:

1. Организационное единство, т.е. определенным образом организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления, объединенный общим процессом труда.
2. Определенный комплекс средств производства.
3. Обособленное имущество.
4. Имущественная ответственность.
5. Экономическая самостоятельность и обособленность.

Таким образом, организация – это обособленный технико-экономический и социальный комплекс, предназначенный для производства полезных для общества благ с целью получения прибыли.

Классификация организаций

- I. По отраслевой принадлежности:
 1. Предприятия промышленности (металлургические, химические, текстильные и т.д.).
 2. Предприятия сельского хозяйства.
 3. Организации, оказывающие различные услуги.
- II. По экономическому назначению:
 1. Организации, производящие средства производства (нефтедобыча, переработка, машиностроение).
 2. Организации, производящие предметы потребления (пищевые, текстильные).
- III. По характеру воздействия на предметы труда:
 1. Добывающие (уголь, газ).
 2. Перерабатывающие (обрабатывающие).
- IV. По типу производства:
 1. Единичное производство – широкий ассортимент продукции и малый объем выпуска (судостроение).
 2. Серийное производство – ограниченный ассортимент продукции (пищевые, химические).
 3. Массовое производство – отдельные виды продукции в больших количествах (обувь).
- V. По количеству видов производимой продукции:

1. Специализированные – выпускающие ограниченное число товаров.
2. Многопрофильные – производящие разные товары.

VI. По уровню специализации:

1. Узкоспециализированные.
2. Многопрофильные.

VII. По размерам, зависящим от численности работников:

1. Крупные.
2. Средние.
3. Мелкие.

VIII. По степени механизации и автоматизации производства:

1. Автоматизированные.
2. Комплексно механизированные.
3. Частично механизированные.
4. Машинно-ручные и ручные производства.

IX. По степени прерывности производства:

1. С прерывным режимом работы.
2. С непрерывным режимом работы.

2. Классификация организаций по организационно-правовым формам деятельности

В рамках многообразия типов собственности могут быть созданы организации разных организационно-правовых форм.

Наиболее значимыми признаками, отличающими одну организационно-правовую форму от другой, являются:

1. Количество участников данного хозяйственного объединения.
2. Форма управления субъекта хозяйствования.
3. Способ распределения прибылей и убытков.
4. Источники имущества, составляющие материальную основу хозяйственной деятельности субъекта.
5. Собственник применяемого капитала.
6. Пределы имущественной ответственности.

Организациями могут быть как физические, так и юридические лица.

Основными признаками, позволяющими считать ту или иную организацию юридическим лицом, являются:

1. Право вступать в хозяйственные отношения с другими юридическими лицами.
2. Право защищать свои имущественные интересы.

3. Полная имущественная ответственность перед контрагентами в пределах, оговоренных хозяйственным законодательством.

4. Наличие регистрационного свидетельства и лицензии на право осуществления тех или иных видов деятельности.

5. Наличие утвержденного в установленном порядке устава.

Юридические лица в связи с участием в образовании имущества делятся на:

1. Имеющие обязательные права (в отношении которых их участники имеют обязательные права):

- а) хозяйственные товарищества и общества;
- б) производственные и потребительские кооперативы.

2. Имеющие право собственности или другое вещное право (имущество, на которое их учредители имеют право собственности или иное вещное право):

а) Ао. ООО

государственные и муниципальные унитарные предприятия.

3. Не имеющие имущественных прав (в отношении которых их учредители не имеют имущественных прав):

а) общественные и религиозные организации;

б) фонды;

в) ассоциации и союзы.

Юридические лица по цели своей деятельности делятся на:

1. Коммерческие:

а) хозяйственные товарищества и общества;

б) производственные кооперативы;

в) государственные и муниципальные унитарные субъекты хозяйствования;

г) ассоциации.

2. Некоммерческие:

а) потребительские кооперативы;

б) общественные и религиозные организации;

в) фонды;

г) учреждения;

д) ассоциации.

Юридические лица по формам предпринимательской деятельности делятся на:

1. Хозяйственные товарищества:

а) полное товарищество;

б) товарищество на вере (коммандитное);

в) акционерные общества;

г) общества с ограниченной ответственностью;

д) общества с дополнительной ответственностью;

е) зависимые общества.

2. Производственные кооперативы.

3. Государственные и муниципальные унитарные субъекты хозяйствования.

Физическое лицо признается предпринимателем с момента регистрации хозяйства.

Индивидуальная трудовая деятельность выступает как:

1. Индивидуальные предприниматели – отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание.

2. Фермерские хозяйства.

Классификация организаций по принципу кооперации:

1. Производственные кооперативы.

2. Потребительские кооперативы.

3. Общество с ограниченной ответственностью.

4. Общественные и религиозные организации.

5. Акционерные общества.

Классификация организаций по принципу интеграции:

1. Хозяйственные ассоциации.

2. Холдинговые компании.
3. Консорциумы.
4. Концерны.
5. Корпорации.
6. Союзы предпринимателей.

3. Формы и виды предпринимательства

Предпринимательство является одной из форм экономической деятельности. Предпринимательство – это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой страх и риск и под свою ответственность, направленная на получение прибыли.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом. Предпринимательская деятельность может осуществляться одним человеком или коллективом, с применением наемного труда или без него, с образованием юридического лица или без него.

Субъектами предпринимательства могут быть:

1. Граждане РФ и других государств, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности.
2. Граждане иностранных государств и лица без гражданства, в пределах полномочий, установленных законом.
3. Объединения граждан (партнеры).

Предпринимательская деятельность, осуществляемая без наемного труда, регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность, а с привлечением наемного труда – как организация.

Для развития предпринимательства необходимы определенные условия:

- 1) многообразие форм собственности и форм хозяйствования;
- 2) стабильность экономической и социальной ситуации в стране;
- 3) экономическая свобода производителей и потребителей;
- 4) открытость и равновесность рынка;
- 5) формирование гражданского правового общества.

Защита собственности и прав предпринимателей должна осуществляться в следующих направлениях:

- 1) льготный режим налогообложения и кредитования;
- 2) развитая инфраструктура поддержки предпринимательства;
- 3) возможность гарантированного страхования коммерческого риска;
- 4) свободный выход на внешний рынок.

Предпринимательская деятельность осуществляется в двух формах:

1. Самим собственником средств производства на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность.
2. Руководителем организации от имени собственника.

Виды предпринимательской деятельности

1. Производственное предпринимательство – это деятельность, направленная на производство продукции, оказание услуг, выполнение работ, сбор, обработку и предоставление информации и т.д., подлежащих последующей реализации потребителям.

2. Коммерческое предпринимательство характеризуется тем, что его содержание товарно-денежные, торгово-обменные операции, т.е. имеет место перепродажа.

3. Финансовое предпринимательство является разновидностью коммерческого предпринимательства, объектом купли-продажи выступают деньги, валюта, ценные бумаги.

Тема 1.2 Организация производственного процесса и планирование деятельности

1. Производственный и технологический процесс: понятие, содержание и структура

Каждый субъект хозяйствования является единым производственно-техническим организмом, который определяется общностью назначения продукции и процессом ее производства.

Основу деятельности каждого субъекта хозяйствования составляет производственный процесс – процесс воспроизводства экономических благ. Производственный процесс является основой деятельности организации. Он представляет собой совокупность действий, в результате которых исходные материалы и полуфабрикаты превращаются в готовую продукцию, соответствующую своему назначению.

В каждый производственный процесс входят основные и вспомогательные технологические процессы.

Основными процессами называют процессы производства, обеспечивающие превращение сырья и полуфабрикатов в готовую продукцию.

Вспомогательные процессы обеспечивают изготовление продукции, используемой для обслуживания основного производства.

По своему характеру производственные процессы бывают синтетическими, при которых из различных видов сырья и материалов изготавливают один вид продукции; аналитическими, когда многие виды продукции изготавливаются из одного вида сырья или материала и прямыми, когда осуществляется производство одного вида продукции из одного вида сырья или материала.

Основной частью производственного процесса является технологический процесс. Он непосредственно связан с последовательным изменением сырья и материалов и превращением их в продукт производства. Технологические процессы различаются:

- 1) по характеру изготавливаемой продукции;
- 2) по применяемым методам и способам производства;
- 3) по используемому сырью;
- 4) по организационному построению.

В зависимости от вида преобладающих затрат различают материалоемкие, трудоемкие, капиталоемкие и энергоемкие технологические процессы.

В зависимости от вида применяемого труда они могут быть ручные, машинно-ручные и автоматизированные.

Под циклом технологического процесса понимается постоянно повторяющаяся с каждой единицей продукции часть производственного процесса. Циклическая часть процесса может осуществляться периодически или непрерывно, следовательно выделяют периодические и непрерывные технологические процессы.

Периодическими называют процессы, циклическая часть которых прерывается после включения в эти процессы нового предмета труда.

Непрерывными называются процессы, которые приостанавливаются не после изготовления каждой единицы продукции, а лишь тогда, когда прекращается подача обрабатываемого или перерабатываемого сырья.

Технологический процесс включает ряд стадий, которые состоят, в свою очередь, их ряда производственных операций.

Операция – технически и технологически однородная, законченная на данной стадии часть процесса, которая представляет комплекс элементарных работ, выполняемых рабочими при обработке определенного предмета труда на одном рабочем месте.

Важным моментом производственного процесса является его организация в пространстве и во времени, обеспечивающая наиболее эффективное выполнение программы выпуска продукции. Важнейшей задачей построения производственного процесса во времени является достижение минимально возможной длительности производственного цикла.

Производственным циклом является промежуток времени от момента запуска изделия в производство до момента полного его изготовления, комплектации, приемки и сдачи на склад. Длительность производственного цикла является важнейшей характеристикой уровня организации производства.

Длительность производственного цикла (в сутках или часах) складывается из следующих затрат времени:

- 1) времени технологических операций по изготовлению изделий (технологический цикл);
- 2) времени естественных перерывов, если они предусмотрены технологическим процессом (сушка окрашенных деталей);
- 3) времени на выполнение вспомогательных операций (транспортировка внутри предприятия, ОТК);
- 4) времени перерывов в протекании производственного процесса, когда труд, как таковой, отсутствует, а производственный процесс еще не закончен (режим работы).

Длительность производственного цикла зависит от технологических особенностей предприятия, таких как оснащенность техпроцесса инструментом и приспособлениями, сложность конструкции, габаритов, веса изделия и т.д.

Продолжительность производственного процесса оказывает влияние на экономику организации:

- 1) сокращение производственного цикла;
- 2) позволяет снизить размеры НЗП, стоимость которого является одной из наиболее весомых составляющих оборотных средств;
- 3) позволяет уменьшить производственные запасы сырья, материалов, топлива.

2. Финансовое планирование организации, его основные задачи и значение.

Эффективное управление финансами организации возможно лишь при планировании всех финансовых ресурсов и их источников.

Планирование – это процесс разработки и принятия целевых установок в количественном и качественном выражении, а также определения путей их наиболее эффективного достижения.

Значение финансового планирования для организации состоит в том, что оно:

1. Воплощает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей.

2. Обеспечивает финансовыми ресурсами заложенные в производственном плане экономические пропорции развития.

3. Служит инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

К основным задачам финансового планирования организации относятся:

1. Обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами производственной, инвестиционной и финансовой деятельности.

2. Определение путей эффективного вложения капитала, оценка степени рационального его использования.

3. Выявление внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли за счет экономного использования денежных средств;

4. Установление рациональных финансовых отношений с бюджетом, банками и контрагентами.

5. Соблюдение интересов акционеров и других инвесторов.

6. Контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью и кредитоспособностью организации.

В практике финансового планирования применяются следующие методы:

1. Метод экономического анализа позволяет определить основные закономерности, тенденции в движении натуральных и стоимостных показателей.

2. Сущность нормативного метода заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность в финансовых ресурсах и их источниках.

3. Использование метода балансовых расчетов для определения будущей потребности в финансовых средствах основывается на прогнозе поступления средств и затрат по основным статьям баланса на определенную дату в перспективе.

4. Метод денежных потоков носит универсальный характер при составлении финансовых планов и служит инструментом для прогнозирования размеров и сроков поступления необходимых финансовых ресурсов.

5. Методы экономико-математического моделирования позволяют количественно выразить тесноту взаимосвязи между финансовыми показателями и основными факторами, их определяющими.

Финансовый план – это комплексный план функционирования и развития организации в стоимостном (денежном) выражении. В финансовом плане прогнозируются эффективность и финансовые результаты производственной, инвестиционной и финансовой деятельности фирмы.

В финансовом плане отражаются конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности. Он охватывает товарно-материальные ценности, финансовые потоки всех структурных подразделений, их взаимосвязь и взаимозависимость.

Коммерческие организации составляют следующие виды финансовых планов:

Перспективные планы – это планы генерального развития бизнеса и долгосрочной структуры организации. В наиболее общем виде стратегический финансовый план представляет собой документ, содержащий следующие разделы:

I. Инвестиционная политика предприятия:

1. Политика финансирования основных средств.

2. Политика финансирования нематериальных активов.
3. Политика в области долгосрочных финансовых вложений.
- II. Управление оборотным капиталом:
 1. Управление денежными средствами.
 2. Управление дебиторской задолженностью (кредитная политика предприятия).
 3. Управление запасами.
- III. Дивидендная политика предприятия.
- IV. Финансовые прогнозы:
 1. Прогноз доходов организации.
 2. Прогноз расходов.
 3. Общая потребность в капитале.
 4. Бюджет денежных средств.
- V. Учетная политика предприятия.
- VI. Система управленческого контроля.

Текущие планы разрабатываются на основе стратегических путем их детализации. Если стратегический план дает примерный перечень финансовых ресурсов, их объем и направления использования, то в рамках текущего планирования проводится взаимное согласование каждого вида вложений с источниками их финансирования, изучается эффективность каждого источника финансирования, проводится финансовая оценка основных направлений деятельности организации и путей получения дохода.

Оперативные планы – это краткосрочные тактические планы, непосредственно связанные с достижением целей организации (план производства, план закупки сырья и материалов и т. п.). Оперативные планы входят как составная часть в годовой или квартальный общий бюджет организации. Для учета возможных факторов неопределенности и связанного с ней риска рекомендуется готовить несколько вариантов финансовых планов: пессимистический, оптимистический и наиболее вероятный.

Тема 1.3. Производственная программа организации

1. Производственная программа и ее показатели

Основная цель предприятий реализуется в процессе выполнения производственной программы.

Производственная программа (план производства и реализации продукции) -- это комплексное задание по выпуску и реализации продукции определенного ассортимента и качества в натуральных и стоимостных показателях, ориентированных на достижение целей организации (предприятия).

Отражая цели и задачи производственной деятельности предприятия, производственная программа является ведущим разделом плана предприятия. Все другие разделы плана разрабатываются в соответствии с производственной программой и направлены на обеспечение ее выполнения в установленные сроки и при наименьших затратах. В основу составления производственной программы должна положена реальная потребность в конкретной продукции, объем выпуска продукции, рассчитанный на основе заключенных договоров на поставку продукции и изучения конъюнктуры рынка, по номенклатуре и ассортименту должен служить исходной базой для дальнейших расчетов по производственной программе и другим разделам плана предприятия. После этого производственная программа разрабатывается в следующей последовательности:

1. Определяются номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции, объем поставок в натуральном выражении согласно заключенным договорам.

2. На основе объема поставок определяется объем производства каждого изделия в натуральном выражении.

3. Объем производства по отдельным видам продукции обосновывается расчетами производственных мощностей.

4. Исходя из натуральных объемов производства и поставок рассчитываются стоимостные показатели: товарная, реализованная; валовая и чистая продукция.

5. Составляется график отгрузки продукции в соответствии со сроками договоров.

6. Производственная программа распределяется по основным подразделениям предприятия.

План производства и реализации продукции составляется в натуральном и стоимостном выражениях.

Поскольку общество заинтересовано в получении от предприятий изделий определенного рода, типа, размера и надлежащего качества, то планирование объемов производства начинается с определения номенклатуры продукции и ее объемов в натуральном выражении.

Номенклатура продукции -- это перечень наименований изделий, по которым в дальнейшем будут устанавливаться задания по производству. Предприятия, как правило, разрабатывают производственную программу по расширенному ассортименту. Ассортимент -- разновидность этих изделий по видам, сортам, типам в разрезе номенклатуры.

Точное установление наименований и размеров выпуска каждого конкретного изделия необходимо и для самого предприятия, так как без этого нельзя проектировать технологический процесс, определить производственную мощность, установить нормы трудоемкости и т.д.

Задания в натуральном выражении устанавливаются в различных единицах измерения. Например, выплавка стали и добыча полезных ископаемых -- в тоннах; выпуск станков -- в штуках, заготовка леса -- в м³. Иногда применяются и двойные натуральные показатели. Так, выпуск стальных труб по каждому виду их ассортимента оценивается как в тоннах, так и в погонных метрах. Двойные единицы измерения используются и для характеристики выпуска некоторых видов оборудования. Например, выпуск магистральных электровозов учитывается в штуках и в тысячах лошадиных сил, экскаваторов -- в штуках и в м³ емкости ковша. В данном случае двойные единицы измерения отражают не только количество выпускаемой продукции, но и мощность данного вида средств труда.

В ряде случаев выпускаемая продукция, имеющая одинаковое назначение, может отличаться отдельными техническими характеристиками: размерами, содержанием полезного вещества, активностью. В этих случаях для оценки объема производства продукции пользуются условно-натуральными единицами измерения. Так, выпуск асбоцементных листов (шифера) оценивается в условных плитках, имеющих размер 40*40 см. Аналогично решаются вопросы при определении объема производства минеральных удобрений. Например, тоннаж выпускаемых азотных удобрений устанавливается исходя из содержания питательных веществ, причем за базу пересчета принимается сульфат алюминия с содержанием азота в 20,5%.

В ряде случаев объем производства определяется в единицах трудоемкости (нормо-часы).

Наконец, если охарактеризовать объем производства продукции в натуральных и условно-натуральных единицах измерения в силу ее особых свойств невозможно, то применяется оценка объема продукции в денежном выражении.

В целом выбор единиц измерения зависит от характера продукции, объемов ее производства и характера потребления.

Правильное определение единиц измерения, в которых устанавливается план выпуска продукции в натуральном выражении, является весьма сложной и важной задачей. С одной стороны, выбираемая единица измерения должна характеризовать массу потребительной стоимости, поступающей в хозяйственный оборот, а с другой -- стимулировать выпуск действительно необходимой обществу продукции.

На основе планов производства продукции в натуральном выражении определяются объемы продукции в стоимостном выражении по показателям товарной, валовой, реализованной продукции. Товарная продукция является основным показателем произведенной программы и служит базой для расчета валовой, реализованной и чистой продукции.

Товарная продукция представляет собой стоимость продукции, и услуг, предназначенных к отпуску за пределы основной деятельности предприятия в планируемом периоде. В объем товарной продукции включаются:

- стоимость произведенных в данном периоде (сданных на склад) и предназначенных для реализации на сторону (другим организациям и предприятиям) готовых изделий;

- стоимость работ и услуг промышленного характера по заказам со стороны;

- стоимость полуфабрикатов собственного производства и продукции вспомогательных цехов для реализации на сторону; стоимость полуфабрикатов и продукции для поставки своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам своего предприятия;

- стоимость нестандартного оборудования, приспособлений общего назначения своего производства, зачисляемых в основные фонды предприятия или реализуемых на сторону;

- стоимость работ и услуг для непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия, включая работы по капитальному ремонту и модернизации оборудования и транспортных средств своего предприятия.

Объем товарной продукции планируется в действующих и сопоставимых ценах. Товарная продукция в сопоставимых ценах характеризует темпы, пропорции и структуру объема производства, а в действующих ценах применяется для планирования и анализа себестоимости продукции.

Реализованная продукция -- это продукция, изготовленная, от-груженная и оплаченная потребителем, сбытовой или торгующей организацией (посредником).

Объем реализованной продукции по плану рассчитывается по формуле

$$РП = ТП + О_{Н} - О_{К},$$

где РП -- объем реализованной продукции по плану, руб.;

ТП -- объем товарной продукции по плану, руб.;

О_Н -- остатки нереализованной продукции на начало планового периода, руб.;

O_k -- остатки нереализованной продукции на конец планового периода, руб.

В состав остатков нереализованной продукции на начало года входят: готовая продукция на складе, в том числе отгруженные то-вары, документы по которым не переданы в банк; товары отгруженные, не оплаченные покупателем в срок или срок оплаты которых не наступил; товары на ответственном хранении у покупателя.

Объем реализованной продукции рассчитывается в действующих ценах и используется для определения полной себестоимости ее и прибыли от реализации.

На первый взгляд, кажется, что между товарной и реализованной продукцией нет существенной разницы, ибо по своему составу они одинаковы. На самом деле это не так. Товарная продукция -- это изделия и продукция, изготовленные в соответствии со стандартами или техническими условиями, принятые отделом технического контроля, снабженные соответствующими документами, удостоверяющими их качество, и сданные на склад готовой продукции предприятия-изготовителя. Для включения этой продукции в объем реализации необходимо отгрузить ее заказчику, который должен перечислить плату за нее на счет предприятия-изготовителя. Следовательно, товарной называется продукция, подготовленная к передаче в хозяйственный оборот, а реализованной -- продукция, уже находящаяся в хозяйственном обороте.

В отличие от товарной продукции показатель объема реализованной продукции более полно характеризует степень участия отраслей и предприятий в процессе расширенного производства. Факт реализации свидетельствует о том, что данная продукция действительно нужна обществу для удовлетворения его потребностей. При этом очень важно, чтобы выполнение плана по реализации продукции сопровождалось выполнением заданий по ее выпуску в натуральном выражении.

Валовая продукция -- это стоимость всей продукции, независимо от степени ее готовности, т.е. стоимость общего результата производственной деятельности предприятия за определенный период.

Валовая продукция отличается от товарной на величину изменения остатков незавершенного производства на начало и конец планового периода. Это единственный оценочный показатель деятельности предприятия, в объем которого включаются не только готовые изделия, но и незавершенное производство и изменение остатков полуфабрикатов.

Незавершенное производство -- незаконченная производством продукция в одних цехах предприятия и подлежащая дальнейшей обработке в других цехах того же предприятия. Конкретный состав валовой продукции зависит от отраслевых особенностей предприятия (производства). Так, на предприятиях машиностроения, лесной и других в ее состав не включали незавершенное производство и полуфабрикаты из-за сравнительно небольшого их объема. В этом случае валовая и товарная продукции совпадают по составу, а различие может быть только в ценах.

Валовая продукция определяется как сумма товарной продукции и разности остатков незавершенного производства (инструмента, приспособлений) на начало и конец планируемого периода:

$$ВП = ТП + Нн - Нк,$$

где ВП -- объем валовой продукции по плану, руб.;

ТП -- объем товарной продукции по плану, руб.;

H_H, H_K -- стоимость остатков незавершенного производства на начало и конец планового периода, руб.

Изменение остатков незавершенного производства учитывается только на предприятиях с длительным (более двух месяцев) производственным циклом и на предприятиях, где незавершенное производство велико по объему и может резко изменяться по времени.

Валовая продукция рассчитывается только в сопоставимых ценах и применяется для учета и планирования затрат на производство, для определения потребности в материальных ресурсах, численности работников, а также для установления динамики продукции и пропорций в развитии отраслей.

Следует иметь в виду, что оценка деятельности предприятий по показателю валовой продукции имеет ряд недостатков: на ее величину могут влиять кроме остатков незавершенного производства также стоимость потребленных в производстве предметов труда. Неоправданное увеличение незавершенного производства, снижение качества продукции и изменение ее ассортимента могут создать видимость успешной работы предприятия. Кроме того, этот показатель не создает заинтересованности у предприятий в снижении материалоемкости продукции. В силу этих обстоятельств он был исключен из оценочных показателей деятельности предприятий.

Для всех трех показателей объема продукции характерно то, что они определяются в ценах, включающих в себя наряду с вновь созданной стоимостью перенесенную стоимость средств производства (основных и оборотных фондов). Чем больше материалоемкость изделий, тем при прочих равных условиях выше его цена и, следовательно, выше объем производства в стоимостном выражении. С целью устранения этого недостатка предприятия рассчитывают показатель чистой продукции.

Чистая продукция -- стоимостной показатель, выражающий вновь созданную коллективом предприятия стоимость. Ее сумма по всем отраслям материального производства составляет произведенный национальный доход. По стоимости она включает необходимый и прибавочный продукт. Необходимому продукту в основном соответствует сумма заработной платы с отчислением на социальные нужды, а прибавочному -- сумма прибыли.

Чистая продукция исчисляется путем вычитания из товарной продукции материальных затрат и суммы амортизации основных фондов. Расчеты выполняются в текущих и сопоставимых ценах.

Чистая продукция, исчисленная на основе нормативов по всей номенклатуре (ассортименту) продукции, произведенной предприятием, называется нормативной чистой, а если в ее составе учитываются и амортизационные отчисления -- условно чистой.

Чистая продукция выражает результаты собственных усилий коллективов, устраняет заинтересованность в увеличении материалоемкости продукции, исключает повторный ее счет и позволяет более объективно оценивать деятельность организаций.

Чистая продукция используется для определения уровня производительности труда, планирования фонда заработной платы и контроля за его использованием, для исчисления фондоотдачи и других показателей.

2. Условия оптимальной производственной программы

Особое значение при разработке производственной программы и ее реализации имеет оптимизация структуры выпускаемой продукции на основе анализа покупательского спроса на конкретные виды товаров и услуг и учета ограничений по производственным мощностям, материальным ресурсам и потребности в отдельных товарах.

Выбор оптимальной производственной программы в первую очередь должен основываться на знании спроса на конкретные виды товаров и услуг. Отсюда очевидно, что спрос на конкретную продукцию (максимальный объем продаж в данном месте за определенный период времени по установленной рынком цене) выступает ограничением, которое определяется внешней средой и которое в обязательном порядке следует учитывать при разработке производственной программы.

Производственная программа должна удовлетворять не только потребности покупателей продукции и потребности рынка, но и соответствовать ресурсам предприятия, учитывать его объективные возможности. Отсюда встает задача оптимизационного характера. Задача оптимального планирования заключается в поиске такого варианта плана, который при использовании имеющихся ресурсов обеспечивает максимум результата либо минимум затрат. Оптимальной считается такая производственная программа, которая в наибольшей степени соответствует структуре ресурсов предприятия и обеспечивает наилучшие результаты его деятельности по принятому критерию.

Показатель, принимаемый в качестве критерия оптимальности производственной программы, должен достаточно полно отражать эффективность работы предприятия, иметь количественные значения в расчете на единицу каждого вида выпускаемой продукции, быть линейно зависимым от динамики объема производства. На практике выбирается один или несколько критериев, которые в наибольшей степени отвечают конкретным условиям и задачам производства. В случае использования нескольких критериев полученные оптимальные решения сравниваются, и выбирается окончательный вариант производственной программы. Для определения оптимальной производственной программы применяются методы линейного программирования с использованием компьютерной техники. Внутренними ограничениями, учитываемыми при решении задач оптимизации производственной программы, обычно считаются технические возможности, финансовые ресурсы, дефицитные материалы, средства на оплату труда. Однако ресурсом, определяющим возможности по выпуску продукции, является производственное оборудование. Поэтому важнейшим этапом разработки производственной программы предприятия является обоснование планируемых объемов выпуска продукции производственной мощностью.

Производственная программа разрабатывается в три этапа. Первый этап -- определение максимально возможного съема продукции с имеющихся мощностей (площадей) с учетом ликвидации «узких мест» и недостатков в организации производства. Если полученный объем продукции (услуг) окажется недостаточным для удовлетворения спроса на нее, то начинается второй этап, в ходе которого разрабатываются мероприятия по наращиванию производственных мощностей (площадей) за счет собственных финансовых средств и определяется возможный дополнительный объем производства продукции. Если и этот объем окажется недостаточным для удовлетворения спроса на продукцию, то начинается третий этап --

разработка плана технического перевооружения и реконструкции предприятия. Такие мероприятия проводятся не только при невозможности удовлетворения спроса, но и в случае низкого уровня технического развития производства, не обеспечивающего выпуск продукции, отвечающей современным требованиям к ней как по качеству, так и по себестоимости, материалоемкости, трудоемкости и другим технико-экономическим показателям.

Исходной и завершающей стадией разработки производственной программы является составление баланса производственных мощностей и определение степени их использования.

3. Производственная мощность предприятия и ее виды

Производственная мощность предприятия (цеха, участка) -- это максимально возможный выпуск продукции в определенных номенклатуре и ассортименте при наиболее рациональном использовании наличных орудий труда, с учетом применения прогрессивной технологии, передовых методов организации производства и труда, обеспечивающих необходимое высокое качество изготавливаемой продукции.

Производственная мощность измеряется, как правило, готовой продукцией, выраженной в натуральных единицах (в штуках, тоннах, литрах и т.д.), используемых в производственной программе. Например, в добывающих отраслях промышленности мощность предприятий (шахт, разрезов, нефтепромыслов) определяется в тоннах добычи угля, нефти или других топливно-сырьевых ресурсов; мощность металлургических предприятий (комбинатов) и их основных цехов (доменного, сталеплавильного, прокатного) -- в тоннах выплавки чугуна, стали и производства проката; мощность предприятий в машиностроении -- в штуках изготавливаемых машин, выраженных в физических или условно-натуральных единицах; в текстильной промышленности мощность, например, прядильных фабрик (или цехов) определяется количеством произведенной пряжи в тоннах, мощность ткацких фабрик (цехов) -- в погонных или м² изготовленного суровья.

Производственная мощность предприятий рассчитывается по всей номенклатуре выпускаемой продукции. В случаях, когда это целесообразно, необходимо использовать метод приведения номенклатуры изделий к одному или нескольким видам однородной продукции, принимаемой за единицу. Одновременно с расчетом производственной мощности в натуральных показателях можно определять ее также в стоимостном выражении как по видам продукции, так и по товарной (валовой) продукции в сопоставимых ценах по предприятию в целом.

Производственная мощность предприятия определяется в расчете на год по мощности ведущих цехов (других подразделений) или ведущих участков, агрегатов или установок основного производства. К ведущим относятся цех, участок, агрегат, выполняющие основные технологические процессы (операции) по изготовлению продукции (или полуфабрикатов). В черной металлургии такими производствами считаются доменные, мартеновские цехи или печи; в цветной -- электролизные ванны, в текстильной промышленности -- прядильное и ткацкое производство; в машиностроении - главным образом механические и сборочные цехи.

При разработке производственной программы может оказаться, что отдельные производства (вспомогательные или даже основные) отстают от ведущих. В таких случаях разрабатываются организационно-технические мероприятия по ликвидации «узких мест»,

как-то: перераспределение работ между исполнителями; увеличение сменности работы; внедрение научной организации труда; перераспределение оборудования между цехами; углубление специализации и кооперирования; улучшение технической оснащенности производства; модернизация и пополнение парка оборудования.

Производственная мощность отрасли (объединения) определяется как сумма величин производственных мощностей по выпуску одного и того же вида продукции на отдельных предприятиях, входящих в данную отрасль.

Величина производственной мощности подвергается изменениям. Если в начальный период она определяется проектной мощностью, то после освоения последней на ее размер действуют различные факторы в сторону как увеличения мощности, так и ее уменьшения. Поэтому при планировании производства требуется учет всех этих изменений и определение нескольких видов производственных мощностей:

1) входная мощность -- производственная мощность на начало года, показывающая, какими производственными возможностями располагает предприятие в начале планового периода;

2) выходная мощность -- производственная мощность на конец года. Она определяется путем суммирования входной и вводимой мощностей за вычетом выбывающей,

3) проектная мощность -- производственная мощность, предусмотренная проектом строительства, реконструкции и расширения предприятия;

4) для определения соответствия производственной программы имеющейся мощности исчисляется среднегодовая производственная мощность, которой предприятие располагает в среднем за год. Она определяется путем прибавления к мощности на начало года средне-годового ввода мощности и вычитания среднегодового ее выбытия:

$$M_{\text{ср.г.}} = M_{\text{н}} + (M_{\text{в}} + N_1) / 12 - (M_{\text{л}} + N_2) / 12$$

$M_{\text{ср.г.}}$ -- среднегодовая мощность предприятия, шт.;

$M_{\text{н}}$ -- мощность на начало года (входная);

$M_{\text{в}}$ -- ввод мощности в течение года;

$M_{\text{л}}$ -- ликвидация (выбытие) мощностей в течение года;

N_1 -- количество полных месяцев с момента ввода мощностей в действие до конца года;

N_2 -- количество полных месяцев с момента выбытия мощностей до конца года.

4. Методика расчета производственной мощности и показатели ее использования

Производственную мощность рассчитывают при анализе и обосновании производственной программы, в связи с подготовкой и выпуском новых изделий, при реконструкции и расширении производства.

Методика расчета производственной мощности зависит от формы и методов организации производства, номенклатуры изготавливаемой продукции, типа используемого оборудования, характера производственного процесса.

Основными элементами для расчета производственной мощности являются:

- состав оборудования и его количество по видам;
- прогрессивные нормы использования каждого вида оборудования;
- номенклатура, ассортимент продукции и ее трудоемкость;
- фонд времени работы оборудования;
- производственные площади основных цехов предприятия.

Для определения состава и количества оборудования по каждому его виду в первую очередь требуется распределить это оборудование на установленное и неустановленное. К **установленному** относится оборудование, находящееся в эксплуатации, ремонте, модернизации, а также временно бездействующее, неисправное, резервное. Выявление **неустановленного** оборудования позволяет определить, какое количество его подлежит установке на данном предприятии, и количество излишнего и ненужного оборудования.

В расчет производственной мощности принимается все оборудование по видам, установленное на начало года, а также оборудование, которое должно быть введено в эксплуатацию в плановом периоде.

Производительность оборудования, закладываемая в расчет производственной мощности, определяется на основе прогрессивных норм использования каждого вида этого оборудования. Под прогрессивными нормами понимаются технико-экономические нормы использования оборудования, которых устойчиво добились передовые рабочие предприятий данной отрасли.

При определении прогрессивных норм использования оборудования следует учитывать, что возможности этого использования в значительной степени зависят от номенклатуры и трудоемкости продукции, которая будет изготовлена на данном оборудовании, от качества перерабатываемого сырья и материалов, от принятого режима работы оборудования и т.д.

Режим работы предприятия непосредственно влияет на величину производственной мощности и устанавливается исходя из конкретных условий производства. В понятие «режим работы» входят число смен, продолжительность рабочего дня и рабочей недели.

В зависимости от того, какие потери времени учитываются при определении мощности, различают календарный (номинальный), режимный и действительный (рабочий) фонд времени использования оборудования.

Календарный фонд времени равен количеству календарных дней в плановом периоде, умноженному на 24 часа ($365 \times 24 = 8760$ ч.).

Режимный фонд времени определяется режимом производства. Он равен произведению рабочих дней в плановом периоде на число часов в рабочих сменах.

Действительный (рабочий) фонд времени работы оборудования равен режимному за вычетом времени на планово-предупредительный ремонт, которое не должно превышать установленных норм.

В расчете производственной мощности должен приниматься максимально возможный действительный (рабочий) фонд времени работы оборудования.

На предприятиях и в цехах некоторых отраслей промышленности (в мебельном, консервном, литейном и др.) главным фактором при определении производственной мощности служит величина производственной площади, т.е. площади, где осуществляется технологический процесс изготовления продукции. Вспомогательные площади (ремонтного, инструментального цехов, складов и т.д.) в расчет не принимаются.

В самом общем виде производственная мощность может быть выражена формулой

$$M = n \times \text{Фр} / \text{Нтруд},$$

где M -- производственная мощность (в натуральных единицах измерения);

n -- число единиц ведущего оборудования;

Фр -- действительный (рабочий) фонд времени работы единицы оборудования (в часах);

Нтруд -- норма трудоемкости обработки изделия (в часах),
или

$$M = n \times \text{Фр} \times \text{Нпр},$$

где Нпр -- прогрессивная норма производительности единицы оборудования за час работы (в натуральных единицах).

Показателями использования производственной мощности являются: фактический выпуск продукции в натуральном выражении или стоимостных единицах за определенный период; выпуск продукции на единицу оборудования на 1 м² производственной площади в стоимостных единицах; средний процент загрузки оборудования (отношение количества времени работы оборудования к возможному времени его работы); коэффициент сменности. Обобщающим показателем служит коэффициент использования производственной мощности, рассчитываемый отношением фактического объема выпуска продукции (валовой, товарной) к среднегодовой производственной мощности:

$$\text{Кисп. м} = Vф / \text{Мср.г.}$$

где Кисп. м -- коэффициент использования производственной мощности;

Vф -- объем фактически выпущенной продукции (валовой, товарной), руб.;

Мср.г. -- среднегодовая производственная мощность, руб.

Прирост объема продукции за счет улучшения использования производственной мощности можно определить по формуле

$$?V = V(\text{Кисп.м.1} / \text{Кисп.м.пр.} - 1),$$

где V -- достигнутый годовой объем выпуска продукции в соответствующих единицах измерения;

К-исп.м.1 -- достигнутый коэффициент использования среднегодовой производственной мощности;

Кисп.м.пр. -- проектируемый прогрессивный коэффициент использования среднегодовой мощности с учетом разработанных организационно-технических мероприятий.

На каждом предприятии необходимо добиваться повышения эффективности использования производственных мощностей и площадей, сокращать время простоев, повышать степень загрузки оборудования в единицу времени, совершенствовать орудия труда и технологию производства, добиваться оптимизации структуры основных фондов, обеспечивать быстрое освоение вводимых мощностей.

РАЗДЕЛ 2. ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Тема 2.1 Основной капитал и его роль в производстве

1. Учет и оценка основных фондов, способы их переоценки

Классификация основных средств.

I. Промышленно-производственные основные фонды (ППОФ) – средства труда, которые действуют в течение длительного времени и свою стоимость на готовую продукцию переносят по частям в виде амортизации.

1. Активные ППОФ – средства труда, которые непосредственно участвуют в процессе производства (станки, оборудование).

2. Пассивные ППОФ – средства труда, посредством которых обеспечивается нормальность процесса производства (здания, сооружения производственного назначения).

II. Непроизводственные основные фонды – средства труда, которые не участвуют в процессе производства.

В процессе эксплуатации основные фонды учитываются и оцениваются в натуральной и стоимостной форме.

Учет ОФ в натуральной форме необходим для определения их технического состава, производственной мощности и степени использования оборудования. Этот учет ведется по каждому объекту в отдельности. На каждый объект заводится инвентарная карточка, в которой отражается наименование объекта, инвентарный номер, первоначальная стоимость и основные технико-экономические характеристики

Различают следующие виды стоимостной оценки ОФ:

1. Полная первоначальная стоимость (ППС) ОФ включает в себя стоимость (цену) приобретения оборудования (постройки здания, сооружения), транспортные расходы по его доставке, стоимость монтажных работ на месте эксплуатации.

2. Полная восстановительная стоимость (ПВС) – стоимость воспроизводства ОФ в современных условиях или после переоценки.

3. Остаточная стоимость (первоначальная и восстановительная) – ОПС и ОВС рассчитывается путем вычитания суммы износа.

$$\text{ОПС} = \text{ППС} - \sum \text{износа}$$

$$\text{ОВС} = \text{ПВС} - \sum \text{износа}$$

4. Ликвидационная стоимость – стоимость ОФ на момент их выбытия из процесса производства или стоимость металлолома.

Переоценка ОФ производится в случае, когда балансовая стоимость объекта ниже текущих рыночных цен. Переоценка ОФ производится при помощи следующих методов:

1. Метод прямой оценки – пересчет стоимости отдельных объектов по документально подтвержденным рыночным ценам на новые объекты, аналогичные оцениваемым

2. При помощи индекса-дефлятора – индексация балансовой стоимости отдельных объектов с применением индекса изменения стоимости ОФ

3. Индексный метод – пересчет ОФ по видам, периодам изготовления, регионам.

2. Износ и амортизация основных фондов

ОФ функционируют в течение длительного периода и подлежат замене (возмещению) по мере их физического или морального износа. Износ ОФ – частичная или полная потеря потребительской стоимости и стоимости ОФ как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии. Выделяют физический и моральный износ.

Физический износ означает потерю потребительской стоимости ОФ. Он может выступать либо в результате интенсивного использования ОФ, либо в результате бездействия и воздействия естественных сил природы, вследствие чего разрушаются узлы, механизмы и детали. В результате средства труда становятся непригодными для дальнейшего использования.

Стоимость физического износа отдельных видов ОФ зависит от активности и сроков их эксплуатации, качества ремонта и технического обслуживания, квалификации рабочих.

Коэффициент физического износа по сроку службы определяется по формуле:

$$K_{\text{ф.и.}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{н}}}$$

$T_{\text{ф}}$ – фактический срок службы

$T_{\text{н}}$ – нормативный срок службы (амортизационный период).

Моральный износ означает потерю стоимости ОФ. Обеспечение основного капитала происходит вследствие появления более современного оборудования, обладающего лучшими технико-экономическими характеристиками. Различают два вида морального износа:

1. Основной капитал обесценивается, так как аналогичное оборудование производится с меньшими затратами и становится дешевле.

2. В результате НТП создаются высокопроизводительные машины и оборудование, более экономичные в эксплуатации, но имеющие более высокую стоимость.

Морально изношенное оборудование должно обновляться. Для этого разрабатываются программы технической модернизации. Выполнение этих программ требует затрат финансовых ресурсов, что обуславливает рост капиталовложений, которые идут на обновление, техническое перевооружение и модернизацию производства.

Моральный износ первого вида определяется по формуле:

$$MI_1 = \frac{BC_{\text{ОФ}} - BC_{\text{ОФ}}}{BC_{\text{ОФ}}} * 100$$

$BC_{\text{ОФ}}$ – балансовая стоимость ОФ;

$BC_{\text{ОФ}}$ – восстановительная стоимость ОФ.

Величину морального износа второго вида можно рассчитать по формуле:

$$MI_2 = ППС_{\text{СО}} * ППС_{\text{НО}} * \frac{V_{\text{СО}} * T_{\text{СО}}}{V_{\text{НО}} * T_{\text{НО}}}$$

$ППС_{\text{СО}}$ и $ППС_{\text{НО}}$ – полная первоначальная стоимость морально устаревшего (старого) и нового оборудования;

$V_{\text{СО}}$ и $V_{\text{НО}}$ – годовая производительность морально устаревшего (старого) и нового оборудования;

$T_{\text{СО}}$ и $T_{\text{НО}}$ – срок службы морально устаревшего (старого) и нового оборудования (лет).

Возмещение износа ОФ осуществляется на основе амортизации. Амортизация – процесс постепенного перенесения стоимости ОФ на производимую продукцию в целях накопления средств для последующего воспроизводства ОФ. По экономической сущности амортизация – это денежное выражение части стоимости ОФ, перенесенных на вновь созданный продукт.

Расчет годового амортизационного фонда зависит от средней годовой стоимости ОФ и нормы амортизации.

Норма амортизации является главным рычагом амортизационной политики государства. Посредством нормы амортизации регулируется скорость оборота основного капитала, интенсифицируется процесс его воспроизводства. Норма амортизации

представляет собой отношение годовой суммы амортизации к первоначальной стоимости ОФ, выраженная в процентах:

$$H_a = \frac{O\Phi_{\text{п}} - O\Phi_{\text{л}}}{O\Phi_{\text{п}} * T_{\text{н}}} * 100$$

$O\Phi_{\text{п}}$ – первоначальная стоимость ОФ;

$O\Phi_{\text{л}}$ – ликвидационная стоимость ОФ;

$T_{\text{н}}$ – нормативный срок службы.

В РФ нормы амортизационных отчислений устанавливаются в законодательном порядке только на восстановление.

Организации могут применять один из нескольких способов начисления амортизации по однородным видам объектов ОФ. При формировании учетной политики по конкретному направлению ведения бухгалтерского учета выбирается один способ из нескольких допускаемых законодательно в течение всего его полезного срока использования. Срок полезного использования – период, в течение которого использование объекта ОФ призвано приносить доход или служить для выполнения целей деятельности организации. Для отдельных групп ОФ он определяется исходя из количества продукции или другого натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате использования объекта.

Линейный способ – это способ, который состоит в равномерном начислении износа в течение срока полезного использования объекта. При этом способе амортизация начисляется, исходя из первоначальной стоимости объекта и нормы амортизации, исчисленной от полезного срока использования объекта.

Способ уменьшающегося остатка – это способ, при котором начисление амортизации производится исходя из остаточной стоимости объекта ОФ, принимаемой на начало каждого отчетного периода, нормы амортизации, исчисленной при постановке на учет объекта ОФ, исходя из срока его полезного использования. Применение этого способа не позволяет начислить полную амортизацию в установленный срок, поэтому возможно применять повышающий коэффициент.

Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования (коммулятивный, регрессивный) – это способ, при котором начисление амортизации производится исходя из первоначальной стоимости объекта и годового соотношения, где в числителе число лет, оставшихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе сумма чисел лет срока службы объекта.

Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). При этом способе ежегодная сумма амортизации определяется путем умножения процента, исчисленного при постановке на учет данного объекта как отношение его первоначальной стоимости к предполагаемому объему выпуска продукции (работ) за срок его полезного использования, на фактически выполненный объем работ или продукции за данный отчетный период.

Прекращается начисление амортизации с первого числа месяца, следующего за месяцем выбытия или полного погашения стоимости объекта.

3. Показатели эффективности использования основных фондов

ОФ отражаются в балансе организации на начало и конец отчетного периода. В течение года происходит движение ОФ в связи с поступлением и выбытием. ОФ принимаются на учет по актам приемки в эксплуатацию, в запас или на консервацию;

поступление ОФ может быть в виде новых ОФ и в виде ранее используемых, безвозмездно переданных от юридических и физических лиц.

Объекты ОФ выбывают по разным причинам: из-за ветхости и износа, реализация объекта другому юридическому или физическому лицу, безвозмездной передачи (дарения).

Наличие и движение ОФ отражается ежемесячно. Стоимость ОФ на конец периода определяется по формуле:

$$ОФ_{к.п.} = ОФ_{н.п.} + ОФ_{п} - ОФ_{выб}$$

$ОФ_{н.п.}$ – стоимость ОФ на начало периода;

$ОФ_{п}$ – стоимость поступивших ОФ;

$ОФ_{выб}$ – стоимость выбывших ОФ

Для характеристики уровня использования ОФ рассчитывают следующие показатели:

1. Фондоотдача показывает величину объема продукции, приходящуюся на 1 рубль стоимости ОФ.

$$f^o = \frac{Q}{\overline{ОФ}}$$

Q – стоимость произведенной продукции

$\overline{ОФ}$ – среднегодовая стоимость ОФ.

2. Фондоёмкость – величина, обратная фондоотдаче, выражает отношение стоимости ОФ к объему продукции:

$$f^e = \frac{\overline{ОФ}}{Q}$$

Для определения эффективности использования ОФ рассчитывают следующие показатели:

1. Коэффициент сменности определяется отношением числа отработанных машиномен к общему числу установленного оборудования (или наибольшую смену).

$$K_{см} = \frac{Q_1 + Q_2 + Q_3}{Q_{y.o.}}$$

Q_1, Q_2, Q_3 – количество отработанных машино-смен (соответственно 1,2,3 смены)

$Q_{y.o.}$ – количество установленного оборудования.

2. Коэффициент загрузки оборудования определяется как отношение затрат станочного времени в станко-часах, рассчитанных по трудоемкости работ, выполняемых на данном оборудовании, к полезному фонду времени работы оборудования.

По данным о наличии, движении и износе ОФ рассчитываются показатели, которые имеют важное значение для оценки производственного потенциала. К ним относят показатели движения и состояния ОФ.

Показатели движения ОФ:

1. Коэффициент поступления (ввода) ОФ:

$$K_{вв} = \frac{ОФ_{вв}}{ОФ_{к.п.}}$$

$ОФ_{вв}$ – стоимость введенных ОФ;

$ОФ_{к.п.}$ – стоимость ОФ на конец периода.

2. Коэффициент обновления:

$$K_{\text{ВВ}} = \frac{O\Phi_{\text{НОВ}}}{O\Phi_{\text{К.П.}}}$$

$O\Phi_{\text{НОВ}}$ – стоимость новых ОФ.

3. Коэффициент выбытия:

$$K_{\text{ВЫБ}} = \frac{O\Phi_{\text{ВЫБ}}}{O\Phi_{\text{Н.П.}}}$$

$O\Phi_{\text{ВЫБ}}$ – стоимость выбывших ОФ;

$O\Phi_{\text{Н.П.}}$ – стоимость ОФ на начало периода.

4. Коэффициент ликвидации:

$$K_{\text{Л}} = \frac{O\Phi_{\text{Л}}}{O\Phi_{\text{Н.П.}}}$$

$O\Phi_{\text{Л}}$ – стоимость ликвидированных ОФ.

5. Коэффициент интенсивности замены ОФ:

$$K_{\text{ЗАМ}} = \frac{O\Phi_{\text{Л}}}{O\Phi_{\text{ВВ}}}$$

Показатели состояния ОФ

1. Коэффициент износа характеризует долю изношенной части ОФ в общей стоимости ОФ:

$$K_{\text{ИЗН}} = \frac{\sum \text{износа}}{\text{ППС (ПВС)}} = 1 - K_{\text{ГОД}}$$

2. Коэффициент годности характеризует неизношенную часть ОФ:

$$K_{\text{ИЗН}} = \frac{\text{ОПС (ОВС)}}{\text{ППС (ПВС)}} = 1 - K_{\text{ИЗН}}$$

5. Производственная мощность: сущность, виды и факторы

Одной из характеристик потенциальных возможностей и степени использования ресурсов организации является производственная мощность. Под производственной мощностью организации понимается максимально возможный выпуск продукции (работ, услуг) определенного качества при заданном ассортименте, который можно произвести в единицу рабочего времени (год, квартал, месяц, сутки) при условии эффективного использования оборудования и площадей.

Различают следующие виды производственных мощностей:

1. Проектная мощность определяется при изготовлении оборудования, исходя из производительности в единицу рабочего времени.

2. Входящая мощность – это мощность на начало планируемого периода. Определяется по данным бухгалтерской отчетности.

3. Выходящая (исходящая) мощность – это мощность на конец отчетного периода. Она определяется расчетным путем:

$$M_{\text{К.П.}} = M_{\text{Н.П.}} + M_{\text{ВВ}} - M_{\text{ВЫБ}}$$

$M_{\text{Н.П.}}$ – мощность на начало периода;

$M_{\text{ВВ}}$ – мощность, вводимая в результате нового строительства, расширения, реконструкции, технического перевооружения;

$M_{\text{ВЫБ}}$ – мощность, выбывающая в результате ветхости и износа.

4. Среднегодовая мощность:

$$\bar{M} = M_{\text{Н.П.}} + \frac{\sum M_{\text{ВВ}} * n_1}{12} - \frac{\sum M_{\text{ВЫБ}} * n_2}{12}$$

n_1 – число месяцев эксплуатации введенной в действие мощности в течение отчетного периода;

n_2 – число месяцев с момента выбытия мощности и до конца отчетного периода.

К расчету производственной мощности берется все оборудование независимо от его состояния. Исходными данными для расчета производственной мощности служат число установленного оборудования по видам (Q_y), производственные площади сборочных цехов, режим работы организации (S), трудоемкость изготовления изделия (шт), коэффициент выполнения норм ($K_{в.н.в.}$).

При определении производственной мощности исходят из максимально возможного (календарного) фонда рабочего времени (КФ), он равен произведению календарных дней и количества часов в сутках (24).

$$КФ = Д * Т$$

Д – число дней в году;

Т – продолжительность суток в часах.

В условиях прерывного производства рассчитывают располагаемый фонд времени оборудования (номинальный) (НФ).

$$НФ = (Д - Д_{пв}) * Т$$

$Д_{пв}$ – число праздничных и выходных дней.

Эффективный (располагаемый, действительный) фонд рабочего времени:

$$ЭФ = Д * Т_{см} * С * K_n$$

$T_{см}$ – длительность рабочей смены;

С – количество смен в сутках;

K_n – коэффициент использования оборудования во времени.

Использование производственной мощности характеризуется при помощи следующих показателей:

1. Коэффициент сопряженности мощностей дает оценку пропускной способности ведущих цехов и остальных звеньев организации:

$$K_{соп} = \frac{M_1}{M_2 * P_y} * 100$$

M_1 , M_2 – мощности цехов, между которыми определяется коэффициент сопряженности;

P_y – удельный расход продукции первого цеха для производства продукции второго цеха.

2. Коэффициент загрузки оборудования:

$$K_{соп} = \frac{П_{\phi}}{P_{\phi}} * 100$$

$П_{\phi}$ – потребный фонд времени;

P_{ϕ} – располагаемый фонд времени.

3. Коэффициент использования производственной мощности:

$$K_{исп} = \frac{K_{\phi}}{K_{пл}} * 100$$

K_{ϕ} , $K_{пл}$ – фактический и планируемый выпуск продукции на единицу мощности.

4. Коэффициент экстенсивного использования оборудования:

$$K_{\text{экс}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{пл}}}$$

$T_{\text{ф}}$, $T_{\text{пл}}$ – время фактической и плановой работы оборудования

5. Коэффициент интенсивного использования оборудования:

$$K_{\text{инт}} = \frac{M_{\text{ф}}}{M_{\text{пл}}}$$

$M_{\text{ф}}$, $M_{\text{пл}}$ – фактическая и плановая мощность (производительность) оборудования

6. Коэффициент интегрального использования оборудования:

$$K_{\text{интегр}} = K_{\text{экс}} * K_{\text{инт}}$$

Тема 2.2 Оборотный капитал

1. Понятие оборотного капитала, его состав и структура

Важнейшим элементом имущества организации являются оборотные активы, которые представляют собой сумму оборотных фондов и фондов обращения.

Финансовые ресурсы организации всегда имеют две сферы практического приложения:

- часть денежных средств вложено в ОФ различного назначения;
- другая часть денежных средств авансирована в оборотные средства.

Оборотный капитал – это финансовые ресурсы, вложенные в объекты, использование которых осуществляется организацией либо в рамках одного производственного цикла, либо в рамках относительно короткого календарного периода (не более одного года). В отличие от основного капитала оборотный капитал в течение одного производственного цикла полностью переносит свою стоимость на вновь созданный продукт, возмещается в денежной форме после каждого кругооборота. Часть оборотного капитала изменяет свою натурально-вещественную форму (сырье, материалы), часть бесследно исчезает (энергия, газ).

Состав оборотного капитала

I. Оборотные фонды

1. Оборотные фонды в производственных запасах – запасы сырья, материалов, комплектующих, топлива, тары, МБП, хозяйственного инвентаря.

2. Оборотные фонды в процессе производства:

– НЗП и полуфабрикаты собственного изготовления – это детали, узлы, изделия, не прошедшие всех стадий обработки, сборки, приемки, а также предметы труда, изготовление которых полностью не закончено с точки зрения данного производства, либо завершено, но они не сданы на склад готовой продукции;

– РБП – затраты на подготовку и освоение новых видов продукции, техники, производимые в данный период, но относимые на себестоимость будущего периода.

II. Фонды обращения

1. Дебиторская задолженность.

2. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

2. Понятие материальных ресурсов, показатели их использования

Любая организация потребляет огромное количество материальных ресурсов, различных по видам, маркам, сортам и размерам.

Материальные ресурсы – это ресурсный потенциал, позволяющий осуществить производство продукции, оказание услуг и выполнение работ, они обладают учетными

функциями, являются элементами себестоимости, регулируют величину налогооблагаемой прибыли и доходность организации. К ним относят:

1. Сырье – это предметы труда, которые направляются в производство для первичной обработки добывающими отраслями и сельским хозяйством (руда, хлопок, зерно, нефть).

2. Материалы – это предметы труда, частично прошедшие обработку (чугун, сталь, ситец, мука). Материалы делятся на основные и вспомогательные:

– основные материалы – предназначены для изготовления продукции, оказания услуг, выполнения работ;

– вспомогательные материалы участвуют в осуществлении производственного процесса. Они необходимы для осуществления различных технологических процессов, поддерживают в работоспособном состоянии ОФ (смазочные, химикаты, эмульсии, спирты).

3. Полуфабрикаты – это предметы труда, которые прошли несколько стадий промышленного производства, но требуют дальнейшей обработки (заготовки, литье)

4. Энергия и топливо – это предметы труда, которые приводят в движение оборудование, транспортные средства и обеспечивают нормальное протекание процесса труда.

Показатели использования материальных ресурсов

1. Норма расхода материалов:

$$N_p = \frac{Ч_в}{K_{и.м.}} \text{ или } N_p = Ч_в + \text{отходы} \text{ или } N_p = \frac{M_i}{q}$$

$Ч_в$ – чистый вес материала;

$K_{и.м.}$ – коэффициент использования материала;

M_i – общая величина расхода материала i -ресурса в натуральных измерителях (т, кг, м);

q – объем производства.

2. Коэффициент использования материала:

$$K_{и.м.} = \frac{Ч_в}{N_p}$$

3. Отходы:

$$O = N_p - Ч_в$$

4. Экономия или перерасход материала на единицу и на весь выпуск:

$$\text{Э}(\Pi) = \text{PM}_{\text{пл}} - \text{PM}_{\text{ф}}$$

$\text{PM}_{\text{пл}}$ и $\text{PM}_{\text{ф}}$ – расход материала на программу выпуска по плану и по факту.

5. Материалоемкость:

$$M^e = \frac{MЗ}{Q}$$

3. Оборотные средства, их состав и структура

Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как производство, так и процесс обращения.

Оборотные средства по составу состоят из оборотных фондов и фондов обращения. Оборотные фонды заняты в сфере производства. Фонды обращения заняты в сфере обмена (обращения).

Оборотные производственные фонды состоят из производственных запасов и оборотных фондов в процессе производства.

Фонды обращения состоят из следующих элементов:

- готовая продукция на складе;
- товары в пути (отгруженная продукция);
- денежные средства в расчетах (дебиторская задолженность);
- денежные средства в кассе и на расчетном, текущем счете.

Оборотные средства постоянно находятся в движении. Они последовательно проходят стадии обращения, производства и т.д. и принимают три функциональные формы: денежную, производительную и товарную.

На первой стадии денежные средства используются для приобретения сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий и т.д., необходимых для осуществления производственной деятельности.

На второй стадии производственные запасы превращаются в НЗП и готовую продукцию.

На третьей стадии происходит процесс реализации продукции.

Производственные запасы → НЗП → Готовая продукция

Чем быстрее происходит переход оборотных средств из сферы обращения в производство, тем больше продукции может выпустить организация на каждый вложенный рубль, тем больше величина прибыли, а следовательно, больше величина собственных оборотных средств.

В ходе производственной деятельности у организации может временно возникнуть потребность в средствах, которые покрываются кредитами.

В условиях экономической самостоятельности и обособленности организаций рассчитывать на бюджетные ассигнования нельзя, поэтому источниками формирования оборотных средств являются собственные и заемные средства.

Объем собственных средств отражается в уставном, добавочном, резервном капитале, прибыли, фондах накопления и потребления, переходящей задолженности по заработной плате и отчислений во внебюджетные фонды.

Привлеченные средства – это средства, которые находятся во временном использовании у организации. Основную часть этих средств составляют заемные средства (долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы). К привлеченным средствам относятся кредиторская задолженность, а также различные специальные фонды, образуемые организацией, которые до их расходования могут находиться в обороте и представляют собой внутренние финансовые источники (резерв предстоящих расходов и платежей).

Соотношение собственных и привлеченных средств должно быть оптимальным. Те организации, которые используют только собственные средства, меньше рискуют, однако степень доходности, как правило, у них ниже, чем у тех, кто наряду с собственными используют заемные средства.

4. Определение потребности в оборотном капитале

Определение потребности в оборотном капитале является составной частью финансового планирования, так как недостаток оборотных средств приводит к нарушению процесса производства, а их избыток к «омертвлению» части оборотного капитала в форме товарно-материальных ценностей. Для обеспечения непрерывности процесса производства необходимо иметь плановую величину оборотных средств. Она

устанавливается при помощи нормирования. В этой связи оборотные средства делятся на две группы:

- нормируемые;
- ненормируемые.

Нормирование оборотных средств заключается в разработке обоснованных норм и нормативов их расходования, необходимых для создания постоянных минимальных запасов, достаточных для бесперебойной работы.

Нормы оборотных средств характеризуют минимальные запасы товарно-материальных ценностей, рассчитанных в днях запаса.

Норматив оборотных средств определяется в денежном выражении для отдельных элементов оборотных средств и целом по организации.

К нормируемым оборотным средствам относятся все оборотные фонды и часть фондов обращения в виде готовой продукции на складе.

К ненормируемым оборотным средствам относятся все фонды обращения за исключением готовой продукции на складе.

Нормативы устанавливаются по каждому элементу оборотных фондов и готовой продукции отдельно.

5. Показатели эффективности использования оборотных средств

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (скорость оборота) характеризует количество оборотов, совершаемых данной величиной оборотных средств за период.

$$K_{об} = \frac{РП}{\overline{ОбС}}$$

Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства. Коэффициент оборачиваемости показывает, что за период каждый рубль, вложенный в оборотный капитал, совершает n оборотов.

2. Продолжительность одного оборота в днях:

$$t = \frac{Д}{K_{об}} = Д * \frac{\overline{ОбС}}{РП}$$

3. Коэффициент закрепления средств в обороте – обратный коэффициент оборачиваемости:

$$K_з = \frac{1}{K_{об}} = \frac{\overline{ОбС}}{РП}$$

Его экономический смысл состоит в том, что он характеризует сумму среднего остатка оборотного капитала, приходящегося на один рубль реализованной продукции.

4. Показатель отдачи оборотных средств:

$$K_{отд} = \frac{ПРП}{\overline{ОбС}}$$

Показатели оборачиваемости оборотных средств имеют важное значение для оценки финансового состояния. Кроме того, увеличение скорости оборота оборотных средств при прочих равных условиях повышает привлекательность организации с точки зрения инвестиционной деятельности.

В соответствии со стадиями кругооборота оборотных средств можно выделить три направления ускорения их оборачиваемости:

1. На стадии производственных запасов:

а) установления прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии;
б) систематическая проверка состояния складских запасов;
в) правильный учет и планирование ресурсов;
г) замена дорогостоящих видов материальных ресурсов дешевыми без снижения качества.

2. На производственной стадии:

а) улучшение качества выпускаемой продукции;
б) сокращение производственных потерь;
в) комплексное использование сырья и применение отходов производства;
г) сокращение длительности производственного цикла и повышение его непрерывности;

д) соблюдение ритмичности работы.

3. В сфере обращения:

а) комплексное обеспечение организации сырьем и материалами;
б) организация маркетинговых исследований;
в) сокращение дебиторской и кредиторской задолженности;
г) ускорение реализации продукции;
д) совершенствование способов расчета за продукцию.

Тема 2.3. Инвестиции и инвестиционная деятельность организации.

Нематериальные активы

1. Понятие, сущность и виды инвестиций

Инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги и иное имущество, вкладываемые в объекты предпринимательской или другой деятельности в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

Различают следующие виды инвестиций:

I. По объектам вложений

1. Реальные инвестиции – это долгосрочные вложения средств в основной капитал.

2. Финансовые инвестиции – это долгосрочные вложения средств в различные финансовые инструменты.

3. Портфельные инвестиции – вложения средств в долгосрочные ценные бумаги.

II. По участию в инвестиционном процессе

1. Прямые инвестиции – инвестиции, осуществляемые юридическими и физическими лицами, владеющими организациями или имеющими право их управление.

2. Непрямые инвестиции – инвестиции, осуществляемые через финансовых посредников.

III. По характеру осуществляемых мероприятий

1. Нетто-инвестиции проводятся в начале жизненного цикла организации при ее образовании.

2. Реинвестиции – полученные денежные средства в результате продажи продукции (работ, услуг) направляются на расширение организации.

3. Брутто-инвестиции – сумма нетто- и реинвестиций.

IV. По взаимосвязи инвестиционных решений

1. Не зависящие друг от друга (одно инвестиционное решение не зависит от другого).

2. Зависимые друг от друга (одно инвестиционное решение влечет за собой принятие другого).

3. Взаимодополняющие – это инвестиции, требующие постоянного дополнительного вложения средств после принятия основного инвестиционного решения.

4. Безвозвратные – это инвестиции, осуществляемые на проектах, не давших положительного результата.

2. Принципы формирования инвестиционной политики организации

Инвестиционная политика организации представляет собой сложную, взаимосвязанную и взаимообусловленную совокупность видов ее деятельности, направленную на свое дальнейшее развитие, получение прибыли и других положительных эффектов в результате инвестиционных вложений.

Разработка инвестиционной политики предполагает:

- 1) определение долгосрочных целей организации;
- 2) выбор наиболее перспективных и выгодных вложений капитала;
- 3) разработку приоритетов в развитии организации;
- 4) оценку альтернативных инвестиционных проектов;
- 5) разработку технологических, маркетинговых, финансовых прогнозов;
- 6) оценку последствий реализации инвестиционных проектов.

Инвестиционная политика выступает как часть реформирования организации и нацелена на обеспечение оптимального использования инвестиционных ресурсов, рациональное сочетание различных источников финансирования, на достижение положительных интегральных показателей эффективности проекта и в целом – на экономически целесообразные направления развития производства.

В формировании инвестиционной политики организации можно выделить три этапа:

На первом этапе определяют необходимость развития предприятия и экономически выгодные направления этого развития. Для этого требуется:

- оценить потребительский спрос на выпускаемую продукцию;
- сравнить затраты на выпуск продукции с действующими рыночными ценами;
- выявить производственные возможности предприятия на перспективу;
- проанализировать деятельность предприятия за предшествующий период и выявить неиспользованные резервы.

На втором этапе осуществляется разработка инвестиционных проектов для реализации выбранных направлений развития предприятия.

На третьем этапе происходит окончательный выбор экономически выгодного инвестиционного проекта, планируемого к реализации. Здесь требуется определить:

- 1) стоимость оборудования, строительных материалов, аренды производственной площади, доставки готовой продукции на рынок сбыта;
- 2) себестоимость заданного объема производства и единицы продукции, выпускаемой на новом оборудовании;
- 3) постоянные и переменные затраты;
- 4) требующиеся объемы инвестиционных ресурсов;
- 5) размер собственных и привлеченных средств, необходимых для реализации проекта;
- 6) показатели эффективности проекта;

7) риски, генерируемые проектом.

Рассмотрим принципы разработки инвестиционной политики:

- 1) правовой принцип (правовая защита инвестиций);
- 2) принцип независимости и самостоятельности (свобода выбора инвестиционного проекта, его разработки и осуществления);
- 3) принцип системного подхода;
- 4) принцип эффективности (выбор такого инвестиционного проекта, который обеспечивает наибольшую результативность).

3. Общие принципы разработки и выбора инвестиционных проектов

Для отбора наиболее привлекательных инвестиционных проектов используются следующие критерии:

1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД).
2. Внутренняя норма доходности (ВНД).
3. Индексы доходности (ИД).
4. Срок окупаемости (простой и дисконтированный).

Оценка инвестиционного проекта осуществляется в два этапа. На первом – рассчитываются показатели эффективности проекта в целом. На втором – проводится оценка эффективности инвестиций для каждого отдельного участника проекта.

Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поиска источников финансирования. Она включает в себя общественную и коммерческую эффективность проекта. Для коммерческих проектов оценивается только их коммерческая эффективность, и если она оказывается приемлемой, то рекомендуется непосредственно переходить ко второму этапу. Для общественно значимых проектов оценивается в первую очередь их общественная эффективность. При неудовлетворительной общественной эффективности такие проекты не рекомендуются к реализации и не могут претендовать на государственную поддержку. Если же их общественная эффективность больше нуля, то необходимо оценить коммерческую эффективность. При положительной коммерческой эффективности можно переходить ко второму этапу. При неудовлетворительных значениях коммерческой эффективности необходимо проверить все возможности государственной поддержки, и если коммерческая эффективность меньше нуля, то проект не может быть рекомендован к реализации.

Показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта отражают его эффективность с точки зрения фирмы, полностью реализующей проект за счет собственных средств.

Показатели общественной эффективности учитывают затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта. Для крупномасштабных (существенно затрагивающих интересы города, региона или всей России) проектов рекомендуется обязательно оценивать общественную эффективность.

Если проект в целом оказывается достаточно хорошим, то от первого этапа, являющегося предварительным, переходят ко второму – основному, когда уже осуществляется проверка фактической эффективности участия в проекте каждого из потенциальных инвесторов и вырабатываются, если это необходимо, варианты возможной схемы финансирования, распределения прибыли и т.д.

На втором этапе проводится оценка эффективности инвестиций для каждого отдельного участника проекта. Участие в проекте должно быть выгодно для всех инвесторов, причем для каждого из них оценка эффективности производится в соответствии с его интересами, по адекватным им критериям. Поэтому на втором этапе оценивается значительно больше видов эффективности: финансовая – для фирм, банков и т.д. (нижний уровень); отраслевая и региональная – для соответствующих регионов, отраслей, финансово-промышленных групп и т.д. (средний уровень); общественная, бюджетная и т.д. – для общества в целом, федерального бюджета и др. (верхний уровень).

Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки реализуемости проекта и заинтересованности в нем всех его участников и включает в себя:

1. Эффективность участия организаций в проекте.
2. Эффективность инвестирования в акции организации.
3. Эффективность участия в проекте структур более высокого уровня по отношению к организациям-участникам, в том числе:
 - а) региональную эффективность – для отдельных регионов и для всей экономики РФ;
 - б) отраслевую эффективность – для отдельных отраслей экономики, финансово-промышленных групп, объединений и холдинговых структур.
4. Бюджетную эффективность (эффективность участия государства в проекте).

4. Понятие нематериальных активов

Важнейшим признаком организации является наличие у него обособленного имущества, которое может принадлежать ей на праве собственности, либо владения, пользования и распоряжения в пределах установленных собственником.

Наличие обособленного имущества обеспечивает материально-технические возможности функционирования организации. Главной составляющей в имуществе организации являются внеоборотные активы, которые состоят из нематериальных активов, основных средств и долгосрочных финансовых вложений.

Нематериальные активы представляют затраты организации в нематериальные объекты, принадлежащие ему на правах собственности и используемые в течение длительного периода (свыше одного года) и приносящие доход.

К нематериальным активам относят патенты, лицензии, товарные знаки, права на пользование землей, полезными ископаемыми, брокерские места, ноу-хау, программное обеспечение, деловую репутацию организации, организационные расходы, НИОКР, прочие активы, не имеющие материально-технической основы.

Отличительной особенностью нематериальных активов является то, что субъектом хозяйствования не предполагается дальнейшая перепродажа этих активов, они не имеют материально-вещественной (физической) структуры, обособлены от другого имущества, используются в течение длительного времени с определенной целью в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, либо для управленческих нужд организации, способны приносить экономические выгоды в будущем.

Классификация нематериальных активов

1. По источникам приобретения:
 - а) внесенные учредителями в счет их вкладов в уставной капитал;
 - б) приобретенные за плату у других организаций и физических лиц;
 - в) полученные от других организаций и физических лиц безвозмездно.

2. По степени правовой защищенности
 - а) защищенные патентами, лицензиями и авторскими правами;
 - б) не защищенные.
3. По степени ликвидности и степени риска
 - а) высоколиквидные;
 - б) среднеликвидные;
 - в) низколиквидные.

Выбытие нематериальных активов осуществляется следующим образом:

1. Списание по истечении срока службы и если они полностью амортизированы.
2. Списание ранее установленного срока службы.
3. Продажа (уступка исключительных прав).
4. Безвозмездная передача.

РАЗДЕЛ 3. ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ И ОПЛАТА ЕГО ТРУДА

Тема 3.1. Кадры организации и производительность труда

1. Классификация персонала организации, списочный и явочный состав персонала

Все работники организации в зависимости от степени участия их в производственной деятельности делятся на промышленно-производственный и непромышленный персонал.

К промышленно-производственному персоналу относятся работники, занимающиеся непосредственно производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг.

Непромышленный персонал – работники, обслуживающие непромышленные хозяйства. К ним относятся работники ЖКХ, детских и врачебно-санитарных учреждений, культурно-просветительных и т.д.

Промышленно-производственный персонал делится:

1. Рабочие – к ним относят работников непосредственно занятых созданием материальных ценностей и оказанием производственных и транспортных услуг. Рабочие подразделяются на:

а) основные непосредственно заняты изготовлением продукции, оказанием услуг и выполнением работ;

б) вспомогательные обслуживают технологические процессы основного и вспомогательного производства (наладчики).

2. Служащие – работники, осуществляющие функции счетно-бухгалтерские, статистические, делопроизводственные, снабженческо-сбытовые и административно-хозяйственные.

3. Инженерно-технические работники выполняют функции технического, организационного и экономического руководства и управления.

Потребность в персонале определяется отдельно по категориям работающих. При определении численности персонала следует определить списочный и явочный состав работающих.

В явочный состав работающих включаются все, кто находится на рабочем месте и выполняет установленные функции.

В списочный состав включаются все работники, принятые на постоянную, сезонную и временную работу на срок один день и более со дня зачисления на работу. В списочной

численности за каждый календарный день учитываются как фактически работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причинам (находящиеся в служебных командировках, не явившиеся на работу по болезни, находящиеся в отпусках и т.д.)

Среднесписочная численность:

$$\bar{T} = \frac{\sum T}{D}$$

$\sum T$ – списочная численность работников за каждый календарный день, включая праздничные и выходные дни (определяются по предшествующему дню)

D – число календарных дней в периоде.

2. Планирование кадров и их подбор.

Планирование потребности в рабочей силе осуществляется отдельно по каждой категории работающих и по организации в целом. На потребность в кадрах оказывают влияние внутренние и внешние факторы.

К внешним факторам относят: конъюнктуру и структуру рынка, конкуренцию, экономическое положение в стране и т.д.

К внутренним факторам относят: уровень технологии, организации труда, простои, изменения программы и т.д.

Планирование численности работников осуществляется следующими методами:

1. По трудоемкости

$$T = \frac{T_e}{\text{ЭФВ} * K_{в.н.}} \quad \text{или} \quad T = \frac{Q}{N_{\text{выр}}}$$

T_e – трудоемкость программы выпуска (в нормо-часах);

ЭФВ – эффективный фонд времени работы одного работающего (в часах);

$K_{в.н.}$ – коэффициент выполнения норм;

Q – планируемый объем выпуска продукции в натуральном выражении;

$N_{\text{выр}}$ – планируемая норма выработки.

2. По нормам обслуживания

– численность рабочих, занятых обслуживанием оборудования:

$$T_{з.о.} = \frac{m * c}{N_o} * K$$

m – количество рабочих мест;

c – количество рабочих смен;

N_o – норма обслуживания оборудования;

K – коэффициент неявки на работу по объективным причинам (болезнь, смерть близких и т.д.).

– численность рабочих, не занятых обслуживанием оборудования:

$$T_{н.о.} = m * c * K$$

3. Показатели изменения списочной численности персонала

Для оценки качества работы с кадрами используется система показателей, характеризующая оборот рабочей силы.

1. Коэффициент оборота по приему:

$$K_{о.п.} = \frac{\Pi}{\bar{T}}$$

Π – число принятых за период.

2. Коэффициент оборота по выбытию:

$$K_{o.v.} = \frac{B}{\bar{T}}$$

B – выбывшие за период.

3. Коэффициент текучести кадров:

$$K_r = \frac{B_{и.о.}}{\bar{T}}$$

$B_{и.о.}$ – выбывшие за период по причинам, характеризующим излишний оборот.

4. Коэффициент общего оборота (замещения):

$$K_o = \frac{\Pi + B}{\bar{T}}$$

5. Коэффициент постоянства кадров:

$$K_{п.к.} = \frac{T_{в.п.}}{\bar{T}}$$

$T_{в.п.}$ – число работников, проработавших весь период.

4. Рабочее время и его использование

Для характеристики рабочего времени используются следующие фонды рабочего времени:

1. Календарный фонд рабочего времени (человеко-дни):

$$КФРВ = \bar{T} * Д$$

$Д$ – число календарных дней в периоде

2. Табельный фонд рабочего времени:

$ТФРВ = КФРВ - \text{праздничные и выходные.}$

3. Максимально возможный фонд рабочего времени:

$МВФРВ = ТФРВ - \text{очередные отпуска.}$

4. Явочный плановый фонд рабочего времени:

$ЯПФРВ = МВФРВ - \text{целодневные потери рабочего времени, предусмотренные трудовым законодательством (отпуск по родам, уходу за ребенком, учебный отпуск, болезни и т.д.).}$

5. Явочный фактический фонд рабочего времени:

$ЯФФРВ = ЯПФРВ - \text{целодневные простои, не предусмотренные трудовым законодательством (прогулы, неявки с разрешения администрации, целодневные простои).}$

5. Виды нормирования труда

Для правильной организации труда необходимо знать, какое количество труда требуется для выполнения той или иной работы, т.е. установить меру труда каждого работника (норму труда).

Нормирование труда – это определение максимально допустимого количества времени для выполнения конкретной работы или операции в условиях данного производства. Нормы труда различают в зависимости от единицы измерения труда:

1. Норма времени – время, необходимое на изготовление единицы продукции одним или группой работников в данных организационно-технических условиях.

2. Норма выработки – количество изделий или операций, которое должно быть изготовлено в единицу рабочего времени одним или группой работников в определенных организационно-технических условиях.

3. Норма обслуживания – зона работы и количество единиц оборудования, которое должно быть изготовлено одним или группой работников в определенных организационно-технических условиях.

4. Норма численности – численность рабочих определенной квалификации для выполнения определенного объема работ.

5. Норма штучного времени – необходимые затраты времени на выполнение единицы работы.

6. Нормированное задание – установление конкретных объемов работ, которые должны быть выполнены в данных условиях за определенный период.

7. Технически обоснованная норма устанавливается исходя из наиболее полного использования оборудования и рабочего времени с учетом психофизических возможностей человека.

8. Опытно-статистическая норма устанавливается на всю работу без расчленения.

9. Дифференцированные нормы устанавливаются на одну рабочую операцию.

10. Укрупненные нормы устанавливаются на изделие, технологический процесс или определенный объем работы.

11. Комплексные нормы устанавливаются на конечный укрупненный измеритель, который характеризует комплекс взаимосвязанных работ (добыча одной тонны угля).

6. Характеристика производительности труда

Производительность труда характеризует результативность, плодотворность и эффективность конкретного вида труда.

Для расчета производительности труда используют три метода:

1. Натуральный метод – для расчета производительности труда объем продукции определяют в натуральном выражении (тонна, килограмм, штука, метр). Если организация производит несколько видов или марок продукции, то производительность определяется в условных единицах.

2. Стоимостной метод – объем производимой продукции определяется в стоимостных единицах.

3. Трудовой метод – объем продукции определяется в затраченных на него нормо-часах.

Измерение производительности труда осуществляется путем сопоставления результатов труда в виде объема произведенной продукции с затратами труда. В зависимости от прямого или обратного отношения этих величин существуют два показателя производительности труда.

1. Выработка характеризует количество продукции в единицу рабочего времени.

а) выработка среднечасовая:

$$w_{\text{ч}} = \frac{Q}{T * \text{ЭФВ}} \text{ или } w_{\text{ч}} \frac{w_{\text{д}}}{t}$$

Q – объем произведенной продукции;

T – численность персонала;

ЭФВ – эффективный фонд времени работы;

$w_{\text{д}}$ – выработка дневная;

t – продолжительность рабочего дня (час).

б) Выработка среднедневная:

$$w_d = \frac{Q}{T * Д}$$

Д – продолжительность рабочего периода в днях;

в) выработка среднегодовая

$$W = \frac{Q}{T}$$

2. Трудоемкость характеризует затраты рабочего времени на единицу произведенной продукции:

а) технологическая трудоемкость включает все затраты основных рабочих, сдельщиков и повременщиков ($T_{тех}$);

б) трудоемкость обслуживания производства включает затраты труда вспомогательных рабочих ($T_{осл}$);

в) производительная трудоемкость включает затраты труда всех рабочих (основных и вспомогательных) ($T_{пр}$);

г) трудоемкость управления производством включает затраты труда ИТР, служащих и охраны ($T_{упр}$);

д) полная трудоемкость включает затраты труда всех категорий персонала:

$$T_{пол} = T_{тех} + T_{осл} + T_{упр} = T_{пр} + T_{упр}$$

е) трудоемкость нормативная (T_n) отражает затраты труда при действующих на данный момент нормах:

$$w_d = \frac{N_{вр} * q}{60 \text{ секунд}}$$

$N_{вр}$ – норма времени в минутах на единицу продукции;

q – количество изготавливаемых изделий

ж) трудоемкость плановая отражает затраты труда на единицу продукции с учетом перевыполнения или невыполнения норм:

$$T_{пл} = \frac{T_n}{K_{в.н.}}$$

$K_{в.н.}$ – коэффициент выполнения норм выработки;

з) трудоемкость фактическая:

$$T_{ф} = \frac{\bar{T}}{Q}$$

Тема 3.2. Организация оплаты труда

I. Тарифная система оплаты труда.

Тарифная система оплаты труда представляет собой совокупность нормативов, при помощи которых осуществляется дифференциация и регулирование зарплаты в зависимости от сложности, условий и особенностей труда.

Тарифная система включает в себя:

1. Тарифная сетка.
2. Тарифная ставка.
3. Тарифные коэффициенты.
4. Тарифно-квалификационные справочники.
5. Надбавки, доплаты к тарифным ставкам и окладам.
6. Районные коэффициенты.

Тарифная сетка представляет собой совокупность тарифных разрядов и

соответствующих им коэффициентов. Она служит для установления соотношения в оплате труда в зависимости от уровня квалификации.

Тарифная ставка определяет размер оплаты труда в единицу рабочего времени (минуту, час, день, месяц) и зависит от формы оплаты труда, условий, значимости и сложности труда. Тарифная ставка 1-го разряда определяет уровень оплаты простого труда в единицу рабочего времени, является базой для определения зарплаты работника, исходя из уровня квалификации.

Тарифный коэффициент показывает, во сколько раз тарифная ставка данного разряда выше тарифной ставки первого разряда. Тарифный разряд определяет уровень квалификации работника и в зависимости от этого размер оплаты труда.

Разряд работы и разряд работника определяется через тарифно-квалификационный справочник (ТКС). Он представляет собой перечень профессий, специальностей рабочих по видам работ, а также квалификаций, необходимых для выполнения этих работ.

II. Сдельную оплату труда целесообразно применять на тех участках и видах работ, где возможно нормирование и учет индивидуального или коллективного вклада и конечного результата производства, увеличение объема зависит от уровня квалификации работника. Сдельная оплата труда бывает индивидуальной и коллективной. Индивидуальная форма оплаты применяется на тех работах, где труд работника подлежит точному учету, при этом учитывается количество изготовленной работником продукции. Коллективная форма оплаты характеризуется тем, что труд работника оплачивается в зависимости от результата работы всего коллектива, через коэффициент трудового участия каждого.

Сдельная оплата подразделяется на ряд систем:

1. Прямая сдельная оплата определяется исходя из количества произведенной продукции за расчетное время и сдельной расценки за единицу продукции:

$$Z_{сд} = R_0 * q$$

R_0 – сдельная расценка;

q – количество продукции, произведенной работником.

2. Сдельно-премиальная оплата применяется для повышения заинтересованности рабочих в улучшении качества, росте производительности труда, экономии материальных ресурсов, снижении себестоимости. Премии выплачиваются за конкретные количественные и качественные показатели работы.

$$Z_{сд.прем.} = Z_{сд} + П$$

П – премия.

3. Сдельно-прогрессивная оплата применяется, когда необходимо выполнить качественно в короткий срок установленный объем работы или увеличить объем выпуска не снижая качество.

$$Z_{сд.прог.} = R_0 * q_{пл} + R_{ув} * (q_{ф} - q_{пл})$$

R_0 – расценка прямая (обычная);

$q_{пл}$, $q_{ф}$ – плановый и фактический выпуск;

$R_{ув}$ – расценка увеличенная (повышенная).

4. Косвенно – сдельная оплата применяется в отношении тех работников, которые обслуживают технологические процессы (наладчики, ремонтники, водители транспортных средств внутри фирмы). Размер их з/п зависит от результатов деятельности обслуживающих основных рабочих-сдельщиков.

$$Z_{\text{сд.кос.}} = R_{\text{кос.}} * q * N_0$$

5. Аккордная сдельная оплата предусматривает оплату не каждой операции в отдельности, а всего объема работ (аварийные случаи).

III. Повременная оплата труда.

1. Простая повременная оплата труда.

$$Z_{\text{пов}} = C_{\text{ч}} * \Phi_{\text{ф}}$$

$C_{\text{ч}}$ – часовая тарифная ставка;

$\Phi_{\text{ф}}$ – количество фактически отработанного времени.

2. Повременно-премиальная оплата труда – устанавливается размер премии в процентах к тарифной ставке за перевыполнение установленных показателей.

$$Z_{\text{пов.прем.}} = Z_{\text{пов.}} + П$$

3. Помесячная оплата труда.

$$Z_{\text{пов.мес.}} = \left(\frac{C_{\text{мес.}}}{T_{\text{раб}}} \right) * T_{\text{факт}}$$

$C_{\text{мес.}}$ – месячный оклад (ставка);

$T_{\text{раб}}$ – число рабочих часов, предусмотренных графиком работы в данном периоде;

$T_{\text{факт}}$ – число рабочих часов, фактически отработанных в данном периоде.

IV. Система должностных окладов применяется для руководителей, специалистов и служащих. Должностной оклад – это абсолютный размер з/п, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью.

По видам различают номинальную и реальную з/п. Номинальная з/п – сумма денег, которую работник получает за отработанное время или количество выпущенных изделий. Реальная з/п – количество предметов потребления и услуг, которое работник может приобрести на свою номинальную з/п. Она зависит от величины номинальной з/п, цен на предметы первой необходимости и уровня налогов.

Фонд оплаты труда, его состав и структура.

ФОТ представляет собой общую сумму затрат на оплату труда работников и выплат социального характера.

В ФОТ включают:

- 1) оплата за отработанное время;
- 2) оплата за неотработанное время (ежегодные, дополнительные, учебные отпуска и т.д.);
- 3) единовременные поощрительные выплаты (премии, вознаграждения по итогам работы, материальная помощь и т.д.);
- 4) выплаты за питание, жилье, топливо;
- 5) выплаты социального характера (оплата путевок, стоимости проезда, страховые платежи, надбавки к пенсиям работающих, единовременные пособия уходящим на пенсию и т.д.).

ФОТ планируется и определяется отдельно по тем же группам и категориям, по которым определяется численность работающих. Порядок расчета ФОТ по категориям следующий:

1. Определяется прямой (тарифный) фонд заработной платы.
2. Определяются выплаты, доплаты до часового, дневного и месячного фонда и премии в соответствии с системой оплаты труда.

3. Сумма прямого (тарифного) фонда, доплат, выплат и премий характеризует основную з/п (основной ФОТ).
4. Сумма основной з/п и дополнительной з/п характеризует общий ФОТ.

РАЗДЕЛ 4. ИЗДЕРЖКИ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Тема 4.1 Издержки производства

1. Понятие и состав издержек производства и обращения

Деятельность любой организации связана с определенными издержками (затратами), которые она несет при организации процесса производства продукции (работ, услуг). Все затраты классифицируются по следующим признакам:

I. По экономическим элементам:

1. Сырье, основные материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия (за вычетом возвратных отходов).
2. Вспомогательные и прочие материалы.
3. Топливо со стороны.
4. Энергия со стороны.
5. Зарплата основная и дополнительная.
6. Отчисления в социальные фонды.
7. Амортизация основных фондов.
8. Прочие расходы (оплата услуг транспорта, командировок, оплата канцтоваров).

II. По статьям калькуляции

1. Сырье и основные материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные полуфабрикаты, комплектующие и услуги сторонних организаций.
4. Топливо и энергия на технологические цели.
5. Основная з/п производственных рабочих.
6. Дополнительная з/п производственных рабочих.
7. Начисления на з/п производственных рабочих.
8. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования.
9. Расходы на освоение и подготовку нового производства.
10. Общепроизводственные расходы (цеховые) – затраты на управление цехов, з/п, амортизация, текущий ремонт, отопление, освещение, уборка зданий, износ инвентаря и МБП.

Итого: цеховая себестоимость

11. Общехозяйственные расходы – обслуживание аппарата управления, содержание зданий, территорий, транспорта и т.д.

12. Потери от брака.

Итого: производственная себестоимость

13. Внепроизводственные расходы – реализация продукции (расфасовка, упаковка, отгрузка, реклама, маркетинг, хранение, транспортировка).

Итого: полная себестоимость товарной продукции

III. Отнесение затрат на себестоимость

1. Прямые затраты непосредственно связаны с производством продукции (работ, услуг) и могут быть учтены в себестоимости данного вида продукции (сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие, зарплата рабочих и т.д.).

2. Косвенные затраты связаны с выпуском нескольких видов продукции (работ, услуг) и распределяются между ними пропорционально какому-либо признаку, который должен быть отражен в учетной политике (энергия, топливо, общехозяйственные расходы и т.д.).

IV. По составу

1. Простые затраты состоят из одного экономического элемента (сырье, материалы, зарплата, износ и т.д.).

2. Комплексные затраты состоят из нескольких экономических элементов (расходы по содержанию и эксплуатации оборудования и т.д.).

V. По роли в процессе производства

1. Основные затраты непосредственно связаны с выпуском, формируют создаваемый продукт, составляют его физическую основу (сырье, материалы и т.д.).

2. Накладные затраты связаны с обслуживанием и управлением производства (содержание оборудования, транспорта и т.д.).

2. Смета затрат на производство и реализацию

Основной задачей определения себестоимости является установление оптимального уровня затрат, выявление резервов экономики. Смета затрат на производства составляется на основании группировки затрат по экономическим элементам.

Смета затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг)

№	Статья затрат	Тыс.руб.
1	Сырье, основные материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия (за вычетом возвратных отходов)	
2	Вспомогательные и прочие материалы	
3	Топливо со стороны	
4	Энергия со стороны	
5	Зарплата основная и дополнительная	
6	Отчисления в социальные фонды	
7	Амортизация основных фондов	
8	Прочие расходы	
9	Итого затрат на производство	
10	Изменение остатков НЗП	
11	Изменение остатков РБП	
12	Производственная себестоимость	
13	Списано на непроизводственные счета	
14	Коммерческие расходы	
15	Управленческие расходы	
16	Полная себестоимость	

3. Калькуляция себестоимости и ее значение

На основе сметы затрат нельзя определить себестоимость единицы выпускаемой продукции в разрезе всего ассортимента, а также каждого наименования или вида.

Поэтому наряду со сметой затрат определяется калькуляция готовой продукции, в основе которой лежит классификация затрат по статьям расхода.

Калькуляция представляет собой определение размера затрат в денежном выражении, приходящихся на единицу продукции или выполнения работ, оказанных услуг по видам затрат (по статьям расходов).

Калькуляция – это система расчетов, с помощью которых определяется себестоимость продукции (работ, услуг).

Объектом калькулирования является любой вид продукции (работ, услуг), который является готовым с точки зрения данного производства.

При калькулировании продукции (работ, услуг) применяются различные методы. Метод калькулирования – это совокупность приемов и способов исчисления себестоимости. Различают следующие методы калькулирования:

1. Метод прямого счета заключается в том, что себестоимость единицы продукции определяется путем деления себестоимости готовой продукции на количество изготовленных изделий (трудоемкий и наиболее применяемый)

2. Расчетно-аналитический метод – затраты на единицу продукции определяются нормативным расчетом

Тема 4.2 Цена и ценообразование

В мировой практике различают четыре типа рынка: свободной, монополистической олигополистической конкуренции, чистой монополии. Каждый из рынков имеет свои особенности формирования цены. В РФ выделяют три группы цен:

1. Свободные договорные.
2. Государственные (регулируемые и фиксированные).
3. Мировые.

Большая часть цен является свободной, складывающейся под влиянием спроса и предложения. Они могут отклоняться от стоимости товара и нарушать макроэкономическое равновесие. Государство вводит запрет на недоброкачественную конкуренцию, запрет на демпинг, ценовую дискриминацию.

Регулируемые цены также формируются под воздействием спроса и предложения, они испытывают определенное воздействие государства. Государство устанавливает правила для организаций, в соответствии с которыми они сами устанавливают цены.

Мировые цены – это цены экспортно-импортных операций. Мировая цена определяется в зависимости от вида товара (цены стран-экспортеров, стран-импортеров, цены бирж, аукционов и т.д.).

Исходя из обслуживаемой сферы товарного производства цены подразделяются на следующие виды:

1. Оптовые цены на продукцию промышленности – это цены, по которым реализуется и закупается продукция субъектов хозяйствования независимо от организационно-правовой формы в порядке оптового оборота. Они подразделяются:

а) оптовые цены организации – цены изготовителей продукции, по которым они продают произведенную продукцию потребителям, возмещая издержки производства и реализации и получая такую прибыль, которая позволяет им решать технические, экономические и социальные задачи:

$$Z_{\text{опт.п/п}} = \text{ИП} + \text{П}$$

ИП – издержки производства;

П – прибыль.

Оптовую цену предприятия можно определить расчетным путем через коэффициент рентабельности:

$$z_{\text{опт.п/п}} = \text{ПС} * (1 + R_{\text{пр}})$$

б) оптовая (отпускная цена промышленности) – цена, по которой предприятия и организации-потребители оплачивают продукцию предприятиям-производителям или сбытовым торговым организациям:

$$z_{\text{опт.пром.}} = z_{\text{опт.п/п}} + (z_{\text{опт.п/п}} * d_{\text{мз}}) * \text{НДС} + \text{И}_{\text{со}} + \text{П}_{\text{со}}$$

$d_{\text{мз}}$ – удельный вес материальных затрат в цене;

$\text{И}_{\text{со}}$ – издержки сбытовых организаций;

$\text{П}_{\text{со}}$ – прибыль сбытовых организаций.

2. Закупочные цены – это цены (оптовые), по которым реализуется сельскохозяйственная продукция предприятиям, фирмами, населением. Закупочные цены – договорные, они устанавливаются по соглашению сторон.

3. Розничные цены – цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям. Розничная цена включает оптовые (отпускные) цены промышленности, акциз, НДС и торговую надбавку, состоящую из издержек обращения торговых организаций и прибыли:

$$z_{\text{роз}} = z_{\text{пром.}} + \text{НДС} + \text{И}_{\text{то}} + \text{П}_{\text{то}}$$

$\text{И}_{\text{то}}$ – издержки обращения торговых организаций

$\text{П}_{\text{то}}$ – прибыль торговых организаций.

4. Аукционная цена – цена товара, проданного на аукционе. Она может существенно отличаться от рыночной цены, так как отражает уникальные и редкие свойства и признаки товара и может зависеть от мастерства лица, производящего товар.

5. Биржевая цена – цена на товары, реализуемые в порядке биржевой торговли. Она является свободной, зависит от спроса и объема сделки, котируется, т.е. определяется ее типовой уровень для сделки, публикуется в бюллетенях.

6. Контрактная цена – цена зафиксированная в контракте, может быть постоянной или индексироваться в соответствии с заключенным договором.

7. Престижная цена – высокая цена, предназначенная для привлечения рыночного сегмента, который более обеспокоен качеством товара, его привлекательностью и статусом, чем ценой.

8. Скользящая цена – цена изделия с длительным сроком изготовления, рассчитываемая на основе принципа скольжения, позволяющая учитывать изменения в издержках производства, которые имеют место за период, необходимый для изготовления.

9. Справочная цена – вид цены оптового товарооборота во внутренней и международной торговле, выступающий для продавца и покупателя в качестве исходного пункта при определении конкретной цены, фиксируемой в документе сделки. Ее публикуют специальные издания ООН.

10. Монопольная цена – это цена, по которой реализуют свои товары монополии. Монопольная цена может быть монопольно высокой и монопольно низкой. По монопольно высоким монополии реализуют свой товар, а по монопольно низким – покупают сырье, материалы и т.д.

В зависимости от территории выделяют два вида цен:

1. Единые (поясные) цены устанавливаются только на базовые виды продукции, на которые распространяется государственное регулирование (продукты питания, газ).

2. Региональные (местные) цены могут быть оптовые, закупочные, розничные. Они устанавливаются предприятиями-изготовителями, региональными органами власти и управления. Они ориентированы на издержки производства и реализации в данном регионе (ЖКХ).

Тема 4.3 Прибыль и рентабельность

1. Понятие и виды прибыли организации

Прибыль – это результат производственной и финансовой деятельности субъекта хозяйствования. Различают следующие виды прибыли:

I. Балансовая прибыль характеризует общий финансовый результат деятельности организации, она состоит из следующих элементов:

1. Прибыль (убыток) от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) рассчитывается как разница между ВРП и ПС и включает в себя прибыль (убыток) от основной деятельности организации.

2. Прибыль (убыток) от прочей реализации представляет собой финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности организации. Он отражает прибыль (убыток) от прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе субъекта хозяйствования.

3. Финансовые результаты от внереализационных операций – это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности и не связанным с реализацией продукции, работ, услуг. В состав внереализационных прибылей (убытков) включается сальдо полученных и уплаченных штрафов, пеней, неустоек и других санкций.

II. Валовая прибыль используется для целей налогообложения, она аналогична БП, в случае, если субъект хозяйствования не имеет льгот по налогам.

III. Чистая прибыль рассчитывается как разница между валовой прибылью и уплаченными налогами и сборами, она используется для дальнейшего распределения.

2. Распределение и использование прибыли организации

Распределение прибыли организации – это составная часть общей системы распределительных отношений, она распределяется и используется по трем основным направлениям:

I. Бюджет (государство) – налог на прибыль, на имущество.

II. Собственники организации – выплата дивидендов по акциям.

III. Организация:

1. Фонд накопления – развитие производства:

1) научно-исследовательские, проектные, опытно-конструкторские и технологические работы;

2) разработка и освоение новой продукции и технологических процессов;

3) совершенствование технологии и организации производства, модернизация оборудования;

4) техническое перевооружение и реконструкция действующего производства, расширение организации, новое строительство объектов, природоохранные мероприятия;

5) погашение долгосрочных кредитов банков;

- б) вложения в уставные капиталы других организаций.
- 2. Фонд потребления – расходы на социальные нужды:
 - 1) расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе организации;
 - 2) финансирование строительства объектов непроизводственного назначения;
 - 3) проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий;
 - 4) выплаты премий, материальная помощь, единовременные пособия, компенсация удорожания стоимости питания своих работников и т.д.
- 3. Увеличение резервного капитала.
- 4. Благотворительные цели.

3. Методы планирования прибыли организации

Планирование прибыли – составная часть финансового планирования, оно производится отдельно по всем видам деятельности организации.

Различают следующие методы планирования прибыли коммерческой организации:

1. Метод прямого счета. В его основе лежит поассортиментный расчет прибыли от выпуска и реализации продукции и учитываются выпуск товарной продукции (Т), остатки готовой продукции на складе и в товарах отгруженных на начало ($O_{н.п.}$) и конец ($O_{к.п.}$) планируемого периода:

$$ПРП = ВРП - ПС; \quad ВРП = O_{н.п.} + Т - O_{к.п.}$$

2. Аналитический метод используется при незначительных изменениях в ассортименте выпускаемой продукции, при отсутствии инфляционного роста цен и себестоимости. Расчет этим методом ведется отдельно по сравнимой и несравнимой товарной продукции. Сравнимая продукция выпускается в базисном году, который предшествует планируемому, поэтому известны ее фактическая полная себестоимость и объем выпуска. По этим данным можно определить базовую рентабельности:

$$R_{баз} = \frac{ПРП}{ПС} * 100$$

Аналитический метод показывает влияние различных факторов на прибыль, но это преимущество проявляется только при наличии стабильных условий хозяйствования.

3. Метод, основанный на эффекте производственного (операционного) рычага. Этот метод базируется на принципе разделения затрат на постоянные (ПсЗ) и переменные (ПрЗ) и расчете маржинальной прибыли (МП):

$$МП = ВРП - ПрЗ$$

$$ПРП = МП - ПсЗ$$

4. Показатели рентабельности

Рентабельность – это относительный показатель прибыли, он характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности деятельности организации. Различают следующие показатели рентабельности:

1. Рентабельность продукции – это отношение прибыли от реализации продукции к полной себестоимости продукции, характеризует полученную прибыль в процессе реализации продукции на единицу издержек:

$$R_{пр} = \frac{ПРП}{ПС} * 100.$$

2. Рентабельность продаж – отношение ПРП к ВРП (без налогов, включаемых в цену продукции), характеризует доходность основной деятельности организации:

$$R_{продаж} = \frac{ПРП}{ВРП} * 100.$$

3. Рентабельность активов – это отношение ЧП или БП к средней величине активов, характеризует эффективность использования капитала:

$$Ra = \frac{\text{ЧП (БП)}}{A} * 100.$$

4. Рентабельность текущих активов – это отношение ЧП к средней величине текущих активов (оборотных средств), характеризует прибыль, полученную с каждого рубля, вложенного в текущие активы:

$$R_{та} = \frac{\text{ЧП}}{A_{т}} * 100.$$

5. Рентабельность собственного акционерного капитала – это отношение ЧП к средней величине собственного акционерного капитала, характеризует эффективность использования собственных средств акционеров:

$$R_{ск} = \frac{\text{ЧП}}{A_{к}} * 100.$$

РАЗДЕЛ 5. ЛОГИСТИЧЕСКАЯ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ВАЖНЕЙШИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Тема 5.1. Логистическая и внешнеэкономическая деятельность организации

1. Понятие логистики организации

В условиях административно-командной экономики материально-техническое снабжение (МТС) возникло на основе фондового распределения. Рыночная экономика определяет иной характер МТС. Материальные затраты в общей совокупности затрат на производство и реализацию продукции составляют от 60 до 80%.

Отсюда следует, что эффективность работы организации зависит от слаженной, четкой работы служб МТС. Современная концепция МТС построена на основе логистики. К логистике относится управление материальными, финансовыми, трудовыми, информационными и иными потоками, имеющими место в экономических системах. С точки зрения хозяйственного оборота организации логистика представляет собой процесс управления движением и хранением сырья, комплектующих и готовой продукции в хозяйственном обороте с момента уплаты денег поставщикам до момента получения денег за поставку готовой продукции потребителю.

Главная цель логистики заключается в рациональном управлении материальными запасами и информационными потоками для удовлетворения спроса, доставки грузов точно в срок и минимальными издержками.

В логистике ключевым является материальный поток. Материальный поток образуется в результате транспортировки, складирования и выполнения других операций с сырьем, полуфабрикатами, готовой продукцией, начиная с источника сырья и до конечного потребителя.

Материальный поток может протекать внутри одной организации и между различными организациями. В материальный поток входят:

1. Входной поток – поступление в логистическую систему из внешней среды.
2. Выходной поток – поступление из логистической системы во внешнюю среду.
3. Внутренний поток – образуется в результате осуществления логистических операций с грузами внутри логистической системы.
4. Внешний поток – протекает во внешней среде, за пределами логистической системы.

Совокупность действий, направленных на преобразование материального и информационного потока, называется логистической операцией.

Логистическая концепция организации производства включает в себя следующие положения:

1. Отказ от излишних запасов.
2. Отказ от завышения времени на выполнение основных, вспомогательных, транспортных, складских операций.
3. Отказ от выпуска деталей, на которые нет заказов.
4. Устранение простоев оборудования.
5. Сведение до минимума и ликвидация брака.
6. Устранение нерациональных внутрипроизводственных перемещений.
7. Превращение поставщика в доброжелательного партнера.

Основными функциями логистической системы являются:

1. Формирование хозяйственных связей.
2. Определение потребности в перевозке продукции, ее сбыте.
3. Формирование и регулирование производственных запасов.
4. Развитие и размещение складского хозяйства.

Логистические системы обладают количественной и качественной гибкостью.

Качественная гибкость обеспечивается наличием универсального обслуживающего персонала и гибкого производства.

Количественная гибкость обеспечивает способность создания такой системы обеспечения организации оборудованием и рабочей силой, которая позволяет быстро задействовать производство резервов персонала и оборудования.

Эффективность применения логистического подхода к управлению материальными потоками на предприятии заключается в оптимизации комплекса логистических операций (транспортировка, складирование, сбыт). Сокращение расходов на выполнение логистических операций на 1% равнозначно увеличению на 10% объема сбыта.

Эффективность применения логистического подхода к управлению на предприятии заключается в следующем:

1. Налаживаются партнерские отношения с контрагентами.
2. Сокращаются простои оборудования вследствие наличия на рабочих местах запасов.
3. Производство четко ориентировано на рынок, быстро реагирует на изменение экономической конъюнктуры.
4. Улучшается качество выпускаемой продукции.
5. Сокращаются потери материалов.
6. Оптимизируются запасы.
7. Улучшается использование производственных и складских помещений.
8. Сокращается численность вспомогательных рабочих.
9. Снижается травматизм.

2. Виды внешнеэкономической деятельности организации. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

Внеэкономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена

товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность). В условиях проведения глубокой экономической реформы огромные изменения претерпевает не только общее хозяйственное законодательство, но и предписания, непосредственно регулирующие внешнеэкономическую деятельность. Становление нового механизма внешнеэкономической деятельности немислимо было бы без коренного пересмотра внешнеэкономического законодательства.

Сущность внешнеэкономической деятельности

Внеэкономическая деятельность может быть определена как деятельность субъектов хозяйственной деятельности разных стран, которая основывается на взаимоотношениях между ними и имеет место как на территории страны регистрации субъекта, так и за ее пределами. Понятия “внешнеэкономические связи” и “внешнеэкономическая деятельность” соотносятся между собой как понятия “форма” и “содержание”. Исторически развитие экономических связей связана со следующими обстоятельствами:

1. Развитие производительных сил способствовало увеличению масштабов производства, улучшению условий транспортировки. Это создало условия для внешнеторгового обмена.

2. Развитие крупного машинного производства усилило потребность в сырье, продовольственных товарах для крупных промышленных центров.

3. Развитие специализированного массового производства потребовало емкого рынка, превышающего национальный спрос на производимые товары.

3. Внешняя торговля позволила повысить прибыль производителя за счет снижения расходов на сырье, рабочую силу, увеличения объемов производства, использования техники и технологии мирового уровня.

4. Конкуренция сводит мировые цены до уровня общественно необходимой интернациональной стоимости товара, которая ниже, чем в менее развитых странах, и выше, чем в развитых странах. Поэтому товар развитой страны продается на мировом рынке по цене более высокой, чем на национальном рынке. Страны с низким уровнем развития также могут иметь выигрыш от внешней торговли: на производство товара, полученного по импорту, на национальном предприятии затраты труда были бы большими, чем его затрачено на производство товара, являющегося эквивалентом при обмене на импортируемый товар и произведенной в национальном производстве.

5. Вывоз капитала ведет к расширению внешнеэкономического оборота (поставки средств производства на сооружаемые производства за рубежом, вывоз готовой продукции).

Современными предпосылками развития экономических связей мирового хозяйства являются:

1. Научно-технический прогресс.

2. Углубление процессов интернационализации хозяйственной жизни, международного разделения труда, экономической интеграции, мирового рынка. Эти процессы ведут к формированию элементов мирового интернационального производства, способствуют возникновению и развитию новых структурных звеньев в системе экономических связей мирового хозяйства. Наряду с объективными материальными предпосылками и экономическими факторами на развитие системы экономических связей

мирового хозяйства влияют субъективные политические условия. К ним, прежде всего необходимо отнести определенные ограничения и льготы, которые представляют государства своим партнерам по внешнеэкономической деятельности, экономические санкции, которые устанавливаются отдельными странами либо международными организациями (Международный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд) к отдельным странам. Методологическим подходом к изучению сущности и содержания системы внешнеэкономических связей должны стать положения о том, что, во-первых, эти связи образуют систему международных экономических отношений, а, во-вторых, что экономические отношения каждого общества проявляются как интересы. Выявление и уяснение интересов, которые реализуются в международных экономических отношениях, дает возможность выделить различные уровни и группы субъектов внешнеэкономической деятельности, Экономические интересы - это объективные мотивы деятельности людей, которые отражают их отношения по поводу формирования и движения материальных условий производства и реализации его целей. Экономические интересы возникают, развиваются и отмирают

Субъектами экономических интересов мирового хозяйства выступают и международные хозяйственные организации, объединения, совместные предприятия. Среди субъектов международных экономических интересов мирового хозяйства можно выделить и межгосударственные экономические организации (например, Международный валютный фонд). Согласованные в таких организациях экономические интересы партнеров становятся общими. Их интернациональные экономические интересы проявляются и в сотрудничестве со странами, которые не входят в состав этих организаций, и с другими международными экономическими организациями. К субъектам экономических интересов мирового хозяйства принадлежат также интеграционные объединения государств мирового содружества (например, Европейский Союз,

Виды внешнеэкономической деятельности

1. Экспорт – продажа иностранному контрагенту товара с вывозом его за границу. Экспорт (невидимый) - операции по купле-продаже различных услуг, оказываемых морским, речным, автомобильным, воздушным транспортом по перемещению грузов и пассажиров других стран; осуществлению страховых и кредитных операций; сдаче в аренду машин и оборудования, а также недвижимого имущества за рубежом; организация иностранного туризма. Экспортом является вывоз капитала в форме предоставления кредитов и инвестирования в иностранные организации. Как экспорт может засчитываться продажа товаров и услуг иностранным лицам, фирмам и организациям, расположенным и действующим на территории страны-экспортера

2. Импорт – ввоз товаров, услуг, ценных бумаг и т.д. из-за границы для реализации на внутреннем рынке страны. Замещение импорта - замена на внутреннем рынке ранее импортированных товаров выпуском новой отечественной продукции или расширение объема ранее производимых в стране товаров. Замещение импорта происходит естественно и постепенно по мере становления и укрепления национальной экономики. Предоставление субъектами внешнеэкономической деятельности услуг иностранным субъектам хозяйственной деятельности. В том числе: производственных, транспортно-экспедиторских, страховых, консультационных, маркетинговых, экспортных, посреднических, брокерских, агентских, консигнационных, управленческих, учетных, аудиторских, юридических, туристических и других.

3. Посреднические услуги. Посредничество осуществляется лицами, которые не являясь представителями, выступают хотя и в интересах поручителя, но от собственного имени. К таким лицам закон относит коммерческих посредников, конкурсных управляющих при банкротстве и т.п., а также лиц, уполномоченных на вступление в переговоры относительно возможных в будущем сделок. Представляя интересы обеих сторон, коммерческий посредник лишь содействует заключению сделки путем нахождения лиц, заинтересованных в ее заключении, но сам сделок не совершает, т.е. не становится стороной подготовленной им сделки. Посредник – комиссионер – физическое или юридическое лицо (фирма, организация), которое на основании договоров комиссии с продавцами или покупателями товаров (комитентами) подыскивает контрагентов и заключает контракты от своего имени, но за счет комитентов. Посреднику-комиссионеру обычно поручают выполнение широкого круга дополнительных обязательств, таких как изучение рынка, создание сбытовой сети и сети технического обслуживания, ведения рекламы и т.д. Посредник-представитель (простой посредник) - это физическое или юридическое лицо, которое по договорам с продавцами и покупателями (принципалами) подыскивает им контрагентов. Принципалы самостоятельно ведут переговоры с рекомендованными посредником контрагентами, подписывают и исполняют контракты от своего имени и за свой счет. В некоторых случаях принципал и посредник договариваются о включении в соглашение обязательства последнего (посредника) гарантировать выполнение рекомендованным контрагентом конкретных обязательств, в т.ч. обязательств по платежам.

Посредник-поверенный – это физическое или юридическое лицо (фирма, организация), которое на основании договоров поручения продавцами или покупателями товаров (доверителями) подыскивают им контрагентов и заключают с ними контракты от имени и за счет доверителей. Подписанные контракты передаются доверителям для исполнения.

Посредник-консигнатор – это разновидность посредника-комиссионера, который сбывает от своего имени товар, поставленный консигнантом (продавцом) на склад посредника в соответствии с подписанным между ними консигнационным соглашением. Право собственности на товар сохраняется за консигнантом до его реализации.

Консигнационное соглашение всегда подписывается на срок, в течение которого посредник обязуется сбыть определенное количество товара, поставляемого консигнантом на склад посредника.

Посредник-дистрибьютер – физическое или юридическое лицо (фирма, организация), занимающееся перепродажей товаров продавцов покупателям. Дистрибьютер закупает товары от своего имени и за свой счет (становится его собственником) и перепродает их покупателям также от своего имени и за свой счет. Посредник- дистрибьютер отличается от простого покупателя или продавца товаров тем, что связан со своим торговым партнером посредническим соглашением, которым определена номенклатура товаров, очерчен регион его деятельности и которое может включать такие обязательства посредника, как изучение рынка, создание сбытовой сети, выполнение предпродажной доработки товаров и технического обслуживания сбываемой продукции, ведение рекламы и т.д. Вознаграждение дистрибьютера образуется за счет разницы цен закупки и реализации товаров.

4. Биржевая торговля – это торговля товарами и ценными бумагами при посредничестве бирж.

5. Аукцион – это способ продажи некоторых товаров, при котором товар (или образцы его) предварительно выставляются для осмотра. Аукционы являются коммерческими организациями, располагающими соответствующими помещениями, оборудованием и квалифицированным персоналом. Нередко это крупные компании, монополизирующие торговлю определенным видом товара. Они обычно скупают за свой счет товары у производителей, диктуя закупочные цены, и перепродают их оптовым посредникам, реже потребителям, получая прибыль от разницы цен. Крупные аукционы имеют собственное производство по доработке сырьевых товаров (например, выделка сырых шкур).

6. Торги (торговля тендерами) – метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с заранее определенными характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает контракт с тем продавцом (поставщиком), который предложил товар на наиболее выгодных для покупателя (заказчика) условиях. В процессе торгов сделка не заключается, а лишь определяется будущий контрагент.

7. Совместное предпринимательство как вид внешнеэкономической деятельности представляет собой широкий диапазон различных форм производственно-хозяйственной деятельности партнеров двух или нескольких стран, содержанием которой является кооперация в сферах производства и обращения, в научно-технической, инвестиционной и сервисной областях. Общим признаком конкретных форм совместного предпринимательства является необходимость согласования экономических интересов всех участников такого рода связей, так как в основе партнерства лежит конфликтная ситуация нестыковки позиций - по общему фонду, кадровой политике, способам управления, производственной и торговой политике, инструментам тактики и стратегии и обеспечение на этой основе движения товаров (услуг) от производителей к потребителям. В основе этой деятельности лежит объединение усилий, финансовых средств и материальных ресурсов, долгосрочная гарантия сбыта товаров. Таким образом, внешнеэкономическая деятельность представлена широким спектром видов, охватывает всю систему экономических отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления, материальных благ и услуг, включенных в сферу международного разделения труда и нашедших закрепление во внешнеэкономических связях.

Государственное регулирование внешнеэкономических связей

С целью повышения эффективности функционирования внешнеэкономического комплекса необходимо развитие системы и принципов государственного регулирования внешнеэкономических связей в соответствии с курсом государства на поддержку реального сектора экономики. Оно включает ряд основных направлений. Речь идет, во-первых о выработке и реализации целостной экспортной политики России, включая вопросы оптимизации топливно-сырьевого экспорта, поддержки экспорта готовых изделий и услуг (как традиционных, так и прогрессивных их видов, включая экспорт технологий и ноу-хау). Большую роль в развитии промышленного экспорта должна сыграть Концепция промышленной политики с экспортной ориентацией; во-вторых, об улучшении доступа российских товаров на внешние рынки, имея в виду обеспечение благоприятных торгово-политических и правовых условий для российских участников

внешнеэкономических связей и их равноправное участие в мировой торговле, усиление роли государства в снятии необоснованных ограничений и создание более благоприятных условий; в-третьих, о защите внутреннего рынка, исходя из общепринятых международных норм и правил, с использованием всего арсенала предусмотренных российским законодательством инструментов. При этом введение дополнительных мер по упорядочению доступа импортных товаров на российский рынок не должно стать орудием необоснованного протекционизма. Реализация указанных направлений должна сопровождаться усилением контроля за осуществлением внешнеторговой деятельности; в-четвертых, о формировании международных региональных приоритетов внешнеэкономической политики.

Основные цели государственного регулирования внешнеэкономической деятельности:

- содействие повышению производительности труда и качества национальной продукции путем приобретения лицензий и патентов, закупок новых технологий, качественных комплектующих, сырья и материалов;
- создание условий доступа российских предпринимателей на мировые рынки;
- защита национальных внешнеэкономических интересов, защита внутреннего рынка;
- создание и поддержание благоприятного международного режима во взаимоотношениях с различными государствами и международными организациями.