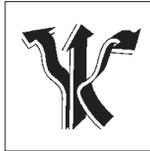


МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ
АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

О. Л. Устенко

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Методическое пособие

3-е издание, исправленное

Киев 2000

ББК 65.29я7
У79

Рецензент *Т. А. Примак*, канд. экон. наук, доц.

Ответственный редактор *И. В. Хронюк*

Одобрено Ученым советом Межрегиональной Академии управления персоналом (протокол № 10 от 28.11.2000)

Устенко О. Л.

У79 Экономика предприятия: Метод. пособие. — 3-е изд.,
испр. — К.: МАУП, 2000. — 44 с. — Библиогр.: с. 42.

ISBN 966-608-062-1

В методическом пособии рассматриваются вопросы деятельности различных типов предприятий и приводится их характеристика. Раскрывается сущность основных и оборотных фондов предприятия, а также себестоимости продукции. Оценивается эффективность финансовой деятельности предприятия.

Для студентов вузов и всех, кто интересуется вопросами деятельности различных типов предприятий.

ББК 65.29я7

- © О. Л. Устенко, 1999
- © О. Л. Устенко, 2000, испр.
- © О. А. Линник (дизайн обложки), 2000
- © Межрегиональная Академия управления
управления персоналом (МАУП), 2000

ISBN 966-608-062-1

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 1. Предприятие — первичное звено народного хозяйства	5
1.1. Общая характеристика предприятия	5
1.2. Управление предприятием	9
1.3. Внешняя среда хозяйствования	11
Глава 2. Основные фонды и производственные мощности предприятия	13
2.1. Общая характеристика основных производственных фондов и их классификация.....	13
2.2. Оценка и воспроизводство основных производственных фондов.....	15
2.3. Производственная мощность предприятия.....	17
Глава 3. Оборотные фонды и оборотные средства	19
3.1. Характеристика оборотных фондов предприятия.....	19
3.2. Сущность оборотных средств предприятия и их нормирование	21
Глава 4. Персонал предприятия	22
4.1. Классификация и структура персонала предприятия. Определение его численности.....	22
4.2. Мотивация и оплата труда.....	24
Глава 5. Инвестиции и капитальные вложения	26
5.1. Источники формирования финансовых средств на предприятии	26
5.2. Общая характеристика инвестиций, капитальных вложений и направлений их использования.....	27
Глава 6. Производство продукции	29
6.1. Производственный процесс и его организация.....	29
6.2. Общая характеристика продукции и ее оценка	31
Глава 7. Себестоимость продукции	33
7.1. Сущность себестоимости продукции.....	33
7.2. Смета затрат на производство продукции	35

Глава 8. Финансовые результаты деятельности предприятия	36
8.1. Финансовая деятельность.....	36
8.2. Доход, прибыль и рентабельность	37
Глава 9. Оценка эффективности деятельности предприятия	38
9.1. Эффективность и ее виды	38
9.2. Измерение эффективности.....	40
Список использованной и рекомендуемой литературы	42

Глава 1

Предприятие — первичное звено народного хозяйства

1.1. Общая характеристика предприятия

Предприятие представляет собой организационно обособленное и экономически самостоятельное звено экономики, которое изготавливает продукцию, выполняет работы или предоставляет услуги. Каждое предприятие (фирма, организация) является юридическим лицом, имеет законченную (завершенную) систему учета и отчетности, самостоятельный баланс, банковский расчетный счет, печать с собственным названием, а в отдельных случаях и товарный знак. Для организации эффективной деятельности предприятия необходимо определить миссию предприятия и ее цели. Под миссией предприятия понимается его главная цель существования. В зависимости от внутренних и внешних специфических особенностей, а также миссии предприятия формируются его цели, которые в экономической литературе часто называют общефирменными. Совокупность целей должна отвечать определенным требованиям, основными из которых являются следующие:

- цели предприятия должны быть точными;
- должны существовать способы их измерения;
- цели, которые ставит перед собой предприятие, должны быть сориентированы во времени;
- множество целей должно отвечать условию взаимоподдержки. Это означает, что действия и решения, необходимые для достижения одной цели, не должны входить в противоречие с другими целями.

Любое предприятие является сложной системой, состоящей из подсистем, например технической, технологической, социальной и др. В зависимости от этого деятельность предприятия классифицируется по признаку однородности на следующие виды:

- маркетинговая (изучение рынка товаров);
- инновационная;

- производственная;
- коммерческая;
- послепродажная;
- экономическая;
- социальная.

Любое предприятие действует на основании устава — определенного свода правил, регулирующих его деятельность, а также отношения с другими субъектами хозяйственной деятельности. Для организации эффективной деятельности конкретного предприятия необходимо четко выделить его специфические особенности, от которых она во многом будет зависеть. Особенности предприятия могут быть определены по средствам его идентификации в общей системе классификации предприятий. В зависимости от целей функционирования и характера деятельности предприятия классифицируют на коммерческие и некоммерческие.

Коммерческими называют **предприятия**, характер деятельности которых основывается на получении прибыли. К коммерческим относится большинство хозяйственных субъектов. **Некоммерческими** являются **предприятия**, в целях деятельности которых нет получения прибыли.

Часто фирмы (организации) классифицируют на такие:

- работающие на прибыль, так называемые *profit organization*;
- не работающие на прибыль, так называемые *nonprofit organization*.

По форме собственности предприятия классифицируют так:

- частные;
- коллективные;
- государственные;
- смешанные (совместные).

Частные предприятия функционируют на основе использования имущества, находящегося в собственности отдельных граждан (частных лиц), с правом использования ими рабочей силы.

Работа **коллективных предприятий** основана на использовании имущества трудовых коллективов. В **государственных предприятиях** имущество принадлежит государству. Следует также отметить, что существует специфический вид государственных предприятий —

так называемые *государственные коммунальные предприятия*. Особенность этих предприятий состоит в том, что используемое имущество принадлежит административно-территориальным единицам.

Если *предприятие* создано на основе объединения имущества разных собственников, то его называют **совместным** (со смешанной формой собственности).

По принадлежности капитала предприятия могут быть объединены в несколько групп:

- национальные, т. е. такие, в которых капитал принадлежит предпринимателям конкретной страны;
- иностранные — такие, в которых капитал является собственностью иностранных предпринимателей;
- совместные (смешанные), капитал которых принадлежит предпринимателям двух либо нескольких государств.

Особый интерес представляет классификация предприятий по правовому статусу и форме хозяйствования:

- единоличные;
- кооперативные;
- арендные;
- хозяйственные общества.

Единоличные предприятия являются собственностью одного лица либо семьи. Собственник несет ответственность по своим обязательствам всем имуществом (капиталом). **Кооперативные предприятия** — это добровольные объединения граждан с целью совместного ведения хозяйственной или другой деятельности. Их характерным признаком является личное участие каждого в деятельности предприятия. Правовая основа функционирования **арендных предприятий** — договор аренды, регламентирующий временное владение имуществом и его использование для осуществления предпринимательской деятельности.

Хозяйственные общества являются объединениями предпринимателей. В зависимости от характера интеграции и степени ответственности по обязательствам объединения подразделяют на такие:

- полные;
- с ограниченной ответственностью;

- коммандитные;
- акционерные.

Полным (с полной ответственностью) называется *общество*, все участники которого занимаются совместной деятельностью и несут ответственность по обязательствам предприятия. *Общество с ограниченной ответственностью* имеет уставный фонд, поделенный на части, размер которых определяется учредительными документами; при этом ответственность участников за результаты деятельности предприятия соответствует размерам их вкладов. *Коммандитным* является *общество*, в котором наряду с учредителями с полной ответственностью существуют участники, ответственность которых ограничена их вкладами. Довольно распространенной в практике хозяйствования является такая форма хозяйственных обществ, как *акционерные*, главным атрибутом которых является деление уставного фонда, выраженного в акциях, между учредителями. Акция — это вид ценной бумаги, которая:

- характеризуется неустановленностью срока обращения;
- свидетельствует о паевом участии в уставном фонде;
- подтверждает членство в нем;
- предоставляет право участия в его управлении;
- предоставляет право на получение части прибыли в виде дивидендов;
- предоставляет право участия в распределении имущества в случае ликвидации предприятия.

Акционерные общества бывают двух типов:

- закрытого, т. е. такие, в которых акции могут распространяться лишь между учредителями этого общества с согласия большинства акционеров;
- открытого, т. е. такие, в которых акции могут распространяться без ограничения на фондовом рынке.

Предприятия классифицируют также по численности работников:

- малые;
- средние;
- крупные.

Законодательство каждой страны определяет параметры, в соответствии с которыми то или иное предприятие относят к

конкретной группе. Например, в промышленности Украины согласно действующему законодательству к малым относятся предприятия, численность работников которых не превышает 200 человек. Такая классификация со стороны государства связана прежде всего с его регулируемыми функциями (например, стимулирование предпринимательства вообще, и отдельных направлений его деятельности в частности). Предприятия, функционирующие в экономике определенной страны, подразделяют по функционально-отраслевым признакам:

- промышленные;
- сельскохозяйственные;
- строительные;
- транспортные;
- торговые;
- производственно-торговые;
- посреднические;
- инновационные;
- лизинговые;
- банковские;
- туристические;
- другие.

Эффективная практика хозяйствования и квалифицированное управление предприятиями в рыночных условиях требуют их четкой и полной классификации по определенным признакам.

1.2. Управление предприятием

Управление предприятием представляет собой целенаправленное воздействие на его коллектив для достижения поставленных целей. Таким образом, *объектом* управления на предприятии являются группы людей, занимающихся определенной производственно-хозяйственной деятельностью; *субъект* управления — это группа людей, осуществляющих это целенаправленное воздействие.

Функции управления представляют собой объективно обусловленные общие направления или сферы деятельности,

обеспечивающие эффективную кооперацию совместного труда; к ним относятся:

- планирование;
- организация;
- мотивация;
- контроль.

Планирование — это определение цели деятельности, прогнозирование развития и соединение индивидуальных заданий членов организации для достижения общего результата.

Организация — это формирование структуры системы, распределение заданий, полномочий и ответственности между членами организации для достижения общей цели ее деятельности.

Мотивация — это процесс стимулирования членов организации к совместным согласованным действиям, обеспечивающим достижение общей цели.

Контроль предполагает измерение достигнутых за определенный период результатов, сравнение их с запланированными и корректировку деятельности предприятия.

Функции управления реализуются с помощью системы методов управления.

Методы управления — это способы влияния на отдельных работников и производственный коллектив в целом для достижения целей предприятия. По содержанию методы управления подразделяют так:

- экономические;
- социально-психологические;
- организационные.

Экономические методы управления реализуют материальные интересы участия человека в производственных процессах путем использования товарно-денежных отношений (например, система организации оплаты труда, возможность получения финансовой помощи и т. п.).

Социально-психологические методы реализуют мотивы социального поведения человека (например, перспективы карьеры, социально-психологический климат в коллективе).

При использовании *организационных методов* управления реализуют меры принудительного характера. Они основаны на организационной и административной власти руководства.

Каждое предприятие имеет определенную специфическую структуру, т. е. внутреннее устройство, отображающее состав подразделений, а также систему их связей, подчиненности и взаимодействия. Особенности структуры обуславливают также специфику управления предприятием. В практике хозяйствования различают производственную и общую организационные структуры управления. Основу деятельности промышленных предприятий составляют производственные процессы, которые выполняются в определенных подразделениях. Состав этих подразделений и характеризует *производственную структуру*. По характеру деятельности цеха и подразделения предприятия подразделяют на такие:

- основные цеха, которые изготавливают продукцию, предназначенную для реализации;
- вспомогательные цеха, изготавливающие продукцию для обеспечения собственных потребностей предприятия;
- обслуживающие цеха и хозяйства, которые выполняют работы, необходимые для нормального функционирования основных и вспомогательных производственных процессов;
- побочные цеха, занимающиеся утилизацией, переработкой и изготовлением продукции из отходов основного производства.

Кроме цеховой организации производства существует бесцеховая производственная структура. Она характерна для предприятий с относительно простым производственным процессом и основой ее построения являются производственные участки, на которых выполняются технологически однородные работы. По форме специализации предприятия (их подразделения) классифицируют на такие:

- технологически специализированные, когда выполняются определенные технологические операции;
- предметно специализированные, когда выпускается конкретный продукт (предмет);
- смешанные, т. е. предусматривающие сочетание как технологической, так и предметной специализации.

Общая структура предприятия представляет собой совокупность всех его производственных, непроизводственных и управленческих подразделений.

1.3. Внешняя среда хозяйствования

Внешняя среда хозяйствования — это совокупность хозяйственных субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных межгосударственных институциональных структур, в глобальном окружении которых функционирует предприятие. В зависимости от характера влияния внешняя среда подразделяется на микро- и макросреду.

Микросреда — это совокупность субъектов экономики, прямо влияющих на предприятие. Эту совокупность образуют потребители, конкуренты, государственные органы, финансово-кредитные учреждения и другие внешние агенты и контрагенты. В связи с тем, что предприятие является системным ядром микросреды, любые изменения в ней влияют на деятельность предприятия, и наоборот, изменения внутри предприятия являются стимулом к изменениям в микросреде.

Макросреда охватывает материально-технические и экономические условия, общественные отношения и институты, а также факторы, влияющие на предприятие и его микросреду.

Основными субъектами микросреды являются:

- поставщики ресурсов — разнообразные субъекты хозяйствования, обеспечивающие то или иное предприятие необходимыми ему материально-техническими и энергетическими ресурсами;
- вне непосредственного производства важными субъектами микросреды являются посредники, т. е. фирмы либо отдельные физические лица, которые помогают производителям реализовывать их товары на соответствующих рынках;
- конкуренты — это субъекты предпринимательской деятельности, выпускающие продукцию, аналогичную продукции того или иного конкретного предприятия или направленную на удовлетворение аналогичных потребностей.

Основными элементами воздействия макросреды на предприятие являются следующие интегрированные группы факторов:

- природные — наличие ресурсов определенных видов, степень их освоения и использования;
- демографические — численность и половозрастной состав населения, его территориальное распределение и доля активного населения;
- научно-технические — научно-техническая политика государства, уровень используемых технологий, конкурентоспособность продукции и т. п.;
- экономические — степень государственного регулирования экономики, система налогообложения, политика государства в области оплаты труда (минимальная заработная плата, система дотаций и т. п.);
- экологические — экологическая безопасность, экологизация производства и т. п.;
- политические — стабильность в обществе, взаимодействие законодательной и исполнительной власти, профессиональный уровень политиков и т. п.;
- международные — внешнеторговый оборот страны, уровень подготовки кадров, геополитическая ситуация.

Субъекты хозяйственной деятельности вступают во взаимоотношения посредством рынка. Рынок представляет собой сферу товарного обращения и связанную с ней совокупность товарно-денежных отношений между производителями и потребителями в процессе купли-продажи товаров. Мировой опыт свидетельствует о том, что рынок является наиболее совершенным инструментом саморегуляции общественного производства. Рыночные субъекты, т. е. рынки, группируют по специфическим особенностям:

- потребителей;
- производителей;
- посредников;
- государственных и общественных организаций;
- международный.

Такая группировка позволяет предприятиям эффективно осуществлять рыночную деятельность.

Глава 2

Основные фонды и производственные мощности предприятия

2.1. Общая характеристика основных производственных фондов и их классификация

Изготовление продукции (выполнение работ, предоставление услуг) осуществляется в процессе взаимодействия человека и средств производства. Средства производства по материально-вещественному содержанию составляют производственные фонды предприятия, которые в соответствии с их специфическими особенностями классифицируются на основные и оборотные. **Основные фонды** — это средства труда, которые имеют стоимость и участвуют в процессе производства длительное время, не меняя при этом потребительской формы, и постепенно переносят свою стоимость на стоимость изготавливаемого продукта по частям. Необходимым условием учета основных фондов является их классификация. Наиболее существенное экономическое значение имеет видовая классификация, в соответствии с которой основные фонды подразделяют по признаку родства функционального назначения и натурально-вещественного состава:

- здания;
- сооружения;
- коммуникационные приспособления (передаточные устройства);
- машины и оборудование;
- транспортные средства;
- инструмент;
- производственный инвентарь и оснащение;
- хозяйственный инвентарь;
- другие основные фонды.

Элементы основных фондов в процессе производства выполняют разные функции и состоят из двух частей: *активной*, которая непосредственно принимает участие в производственном процессе; *пассивной*, создающей условия для осуществления процесса производства. Соотношение

отдельных видов (групп) основных фондов на предприятии, выраженное в процентах к их общей стоимости, определяет видовую (технологическую) структуру используемых средств труда. Технологическая структура основных фондов предприятия тем прогрессивнее и эффективнее, чем больше удельный вес ее активной части. Эта структура изменяется под воздействием многих факторов, основными из которых являются: производственно-технологические особенности предприятия; научно-технический прогресс и обусловленный им технический уровень производства; степень развития разных форм организации производства; воспроизводственная структура капитальных вложений в создание новых основных фондов; стоимость строительства производственных объектов и уровень цен на технологическое оснащение; территориальное размещение предприятия.

2.2. Оценка и воспроизводство основных производственных фондов

Оценка основных фондов предприятия — это определение их стоимости в денежном выражении. Такая оценка необходима для правильного определения общего объема основных фондов, их динамики и структуры, расчета экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия за определенный период. В связи с длительным функционированием и постепенным срабатыванием (износом) средств труда, постоянным изменением условий их воспроизводства существует несколько видов оценки основных фондов.

Основные фонды предприятия оценивают так:

- в зависимости от момента проведения оценки — по стоимости:
 - первоначальной;
 - воспроизводственной;
- с точки зрения их состояния — по стоимости:
 - полной;
 - остаточной.

Первоначальная стоимость основных фондов — это их фактическая стоимость на момент введения в действие или покупки.

Воспроизводственная стоимость основных фондов — это стоимость их воспроизводства в современных условиях. Она учитывает все затраты, входившие в первоначальную стоимость, но по современным ценам. Такое положение актуально с нескольких позиций, из которых наиболее существенными являются изменения эффективности производства, в частности производительности труда, а как следствие этого — уменьшение цены производства, и, кроме того, изменение цен вследствие инфляционных или дефляционных процессов (первое влечет увеличение цены, а второе — ее уменьшение).

Полная стоимость основных фондов — это их стоимость в новом, несработанном состоянии. Именно по этой стоимости основные фонды находятся на балансе предприятия в течение всего периода их функционирования.

Остаточная стоимость основных фондов представляет собой разницу между стоимостью полной и перенесенной (суммой амортизационных отчислений). Таким образом, она отражает реальную их стоимость. Остаточная стоимость основных фондов на момент их изъятия из производства представляет собой ликвидационную стоимость. Кроме того, основные фонды могут быть оценены по их рыночной стоимости.

Рыночная стоимость представляет собой реальную цену определенного вида основных фондов на конкретном рынке в определенный момент времени, которая складывается исходя из существующего спроса и предложения на эти фонды. Таким образом, и ликвидационная рыночная стоимость в том случае, если теоретически она равна нулю (т. е. в полном объеме перенесена на стоимость изготавливаемого продукта), может отличаться от нулевого значения (например, если речь идет об оборудовании, то это стоимость металлолома).

Основные фонды в процессе функционирования изнашиваются и физически (материально), и морально. Под *физическим (материальным) износом* понимается утрата ими первоначальных технико-эксплуатационных качеств, другими словами, потребительской стоимости. *Моральный износ* представляет собой невозможность использования основных фондов вследствие научно-технического прогресса и может наступить еще до момента их полного физического старения. Условно физический износ может быть разделен на два основных направления.

Первое направление состоит в том, что последствия износа могут быть ликвидированы путем проведения разного рода ремонтов. Второе направление состоит в том, что некоторые недостатки, явившиеся следствием физического износа, невозможно устранить. Степень физического износа отдельной единицы основных фондов можно определить двумя способами: исходя из сроков эксплуатации и по данным обследования их технического состояния.

Непрерывный процесс производства требует постоянного **обновления основных фондов**. Необходимым условием этого является перенесение части их стоимости на изготавливаемый продукт в виде амортизационных отчислений. Амортизация основных фондов — это процесс перенесения авансированной ранее стоимости всех видов средств труда на стоимость изготавливаемой продукции с целью их полного обновления. Данные отчисления включаются в себестоимость продукции (услуг), а после накапливаются в специальном фонде.

Норму амортизационных отчислений на полное восстановление (реновацию) рассчитывают централизованно по формуле

$$H_{a.o} = \frac{C_6 - C_л}{A_n C_6} \cdot 100,$$

где C_6 — балансовая стоимость основных фондов (первоначальная или воспроизводственная); $C_л$ — ликвидационная стоимость основных фондов; A_n — амортизационный период (нормативный срок функционирования основных фондов).

Ежегодную сумму амортизационных отчислений рассчитывают как произведение стоимости основных фондов и соответствующих норм амортизации. Следует отметить, что при этом расчет производится по каждой отдельной группе оборудования с учетом фактора объемов выпуска (производственной программы) продукции на нем. Это особенно важно для калькулирования себестоимости (т. е. расчета себестоимости на единицу изготавливаемой продукции).

На предприятиях существует два основных вида ремонта:

- текущий, который осуществляется путем ремонтно-профилактических операций, направленных на поддержание основных фондов в рабочем состоянии;
- капитальный, состоящий в обновлении физически изношенных частей основных фондов.

2.3. Производственная мощность предприятия

Производственная мощность предприятия представляет собой максимально возможный объем выпуска продукции на имеющемся оборудовании за единицу времени. Обычно она рассчитывается как годовая величина. Исходя из определения производственную мощность классифицируют по нескольким основным признакам:

- уровню расчета:
 - конкретного оборудования или укрупненной группы;
 - определенного подразделения предприятия;
 - предприятия в целом;
- видам:
 - проектная;
 - текущая;
 - резервная.

Проектная мощность представляет собой максимально возможный объем производства продукции, запланированный на этапе проектирования. Выход на проектную мощность может быть осуществлен в период нормативного срока ее освоения. *Текущая мощность* может отличаться от проектной и является мощностью, на которую предприятие вышло в текущий момент. *Резервная мощность* представляет собой разницу между проектной и текущей мощностями. Существует несколько принципов определения производственной мощности, которые по признаку их однородности можно сгруппировать в большие группы:

- производственная мощность предприятия определяется по всей номенклатуре изготавливаемой продукции;
- производственная мощность предприятия в целом устанавливается исходя из мощности ведущих подразделений (цехов), мощность цехов устанавливается исходя из мощности ведущих участков, а мощность ведущих участков — исходя из мощности ведущих групп оборудования на них;
- в расчет производственной мощности включается все действующее и недействующее (из-за неисправностей) оборудование;

- производственная мощность предприятия должна рассчитываться на основании технических и проектных норм его производительности, его активной загрузки использования производственных площадей и т. п.;
- для расчета производственной мощности предприятия следует оперировать максимально возможным фондом рабочего времени. Необходимо рассчитывать пропускную способность ведущих и неведущих участков. При этом годовая пропускная способность не должна превышать производственную мощность в целом по предприятию;
- после определения производственной мощности следует составлять баланс, где отразятся изменения, которые могут произойти на предприятии в течение планируемого года;
- резервная производственная мощность устанавливается исходя из потребностей предприятия в свободных от основного производственного процесса основных фондов, которые могут быть использованы для обновления ассортимента выпускаемой продукции, модернизации, а также на случай возникновения рискованных ситуаций (например, выхода из строя определенного вида оборудования, ставящего под угрозу выполнение производственной программы).

К показателям, отражающим эффективность использования основных производственных фондов, а следовательно, и мощностей предприятия, относятся:

- коэффициент сменности оборудования — отношение общего количества отработанных машино-смен за сутки к общему количеству оборудования;
- напряженность использования оборудования — объем выпуска продукции в расчете на единицу оборудования;
- коэффициент интенсивности загрузки оборудования — отношение количества изготовленных за единицу времени изделий к паспортной производительности оборудования (под паспортной производительностью понимается мощность оборудования).

Глава 3

Оборотные фонды и оборотные средства

3.1. Характеристика оборотных фондов предприятия

Оборотные фонды — это часть производственных фондов (совокупность предметов труда), которая полностью используется в течение одного производственного цикла, изменяя при этом полностью или частично свою потребительскую форму и перенося свою стоимость на стоимость изготавливаемого продукта. В практике хозяйствования в состав оборотных фондов включаются производственные запасы, незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов.

К *производственным запасам* относятся запасы сырья, основных и вспомогательных материалов, покупных полуфабрикатов, топлива, тары, ремонтных деталей, малоценных и быстроизнашивающихся предметов.

Незавершенное производство — это предметы труда, которые находятся в промышленной переработке.

Полуфабрикаты собственного изготовления — это часть предметов труда, прошедших частичную обработку в определенном подразделении предприятия, но нуждающихся в последующей доработке.

Потребность предприятия в сырье и других видах материальных ресурсов определяют по специальным нормам их расходов. Эти нормы предприятия определяют самостоятельно по конкретным видам ресурсов. В предельно общем виде норма расхода представляет собой предельно допустимые затраты на изготовление определенного вида продукции. Норма расхода состоит из двух частей: активно используемой и неиспользуемой.

Активно используемая часть определенного вида ресурса — это та его часть, которая непосредственно переходит в готовое изделие (например, количество кожи в изготавливаемой обуви). Неиспользуемая часть ресурса представляет собой вынужденные потери конкретного вида ресурса. Например, на

обувном предприятии эти потери состоят в том, что незавершенное производство учитывает предметы труда на определенном производственном этапе, а полуфабрикаты учитываются только в случае завершения этого этапа.

Расходы будущих периодов представляют собой текущие денежные расходы, которые будут покрыты в последующие периоды за счет себестоимости продукции.

Соотношение разных групп оборотных фондов на каждом этапе производственного процесса характеризуется их производственно-технологической структурой, дебиторской задолженностью и другими оборотными средствами.

3.2. Сущность оборотных средств предприятия и их нормирование

Оборотные средства в сфере производства представляют собой оборотные фонды, подлежащие нормированию. Нормированию подлежат и такой элемент средств обращения, как остатки готовой продукции.

Необходимый размер нормируемых оборотных средств рассчитывается несколькими методами. Наиболее часто используют метод прямого счета, т. е. определяют нормативы по каждому из элементов.

Норматив оборотных средств в *производственных запасах* определяется как произведение среднесуточного потребления определенного вида материала и нормы его запаса в днях.

На предприятии существует несколько видов запасов. Перечислим основные:

- транспортный (необходим предприятию для обеспечения бесперебойной работы во время транспортировки материалов);
- подготовительный (необходим для обеспечения работы предприятия во время подготовки поступивших материалов к их дальнейшему производственному потреблению);
- текущий (обеспечивает работу предприятия в период между двумя поставками).

Норматив оборотных средств в *незавершенном производстве* рассчитывается как произведение среднедневного объема

выпуска продукции по производственной себестоимости, средней продолжительности производственного цикла и коэффициента нарастания затрат, имеющего специфические особенности расчета на каждом конкретном предприятии.

Норматив оборотных средств в *расходах будущих периодов* рассчитывается как сумма остатка средств на начало года и сумма затрат, планируемых в последующем году, за вычетом величины последующего погашения затрат. Норматив оборотных средств в остатках готовой продукции определяется на каждом предприятии с учетом его специфики как необходимое количество продукции, которое должно храниться на складе.

Совокупный норматив оборотных средств предприятия рассчитывается как сумма нормативов по отдельным элементам.

Эффективность использования оборотных средств может измеряться несколькими показателями оборачиваемости, например как отношение стоимости реализованной продукции по действующим ценам за определенный период к среднему остатку оборотных средств за тот же период.

Глава 4 Персонал предприятия

4.1. Классификация и структура персонала предприятия. Определение его численности

Качественный состав персонала предприятия зависит от ряда макроэкономических факторов, наиболее значимыми из которых являются численность населения, в том числе трудоспособного, и уровень занятости.

Трудовые ресурсы — это часть трудоспособного населения страны (или отдельного региона), которое по возрасту, образованию и физическому состоянию соответствует определенной сфере деятельности. Общее состояние трудовых ресурсов существенно влияет и на персонал конкретного предприятия.

Под ***персоналом предприятия*** понимают совокупность постоянных работников, получивших необходимую

профессиональную подготовку и имеющих опыт практической деятельности. Персонал предприятия составляют две большие группы: персонал основной деятельности, т. е. часть персонала, которая участвует в основной деятельности предприятия, и персонал неосновной деятельности. В соответствии с характером выполняемых функций персонал предприятия можно классифицировать так:

- руководители — работники, руководящие предприятием и его структурными подразделениями;
- специалисты — работники, выполняющие инженерно-технические, экономические и другие виды работ;
- служащие — работники, занимающиеся подготовкой и оформлением документации, учетом, контролем, хозяйственным обслуживанием;
- рабочие — те, кто непосредственно занят в процессе создания материальных ценностей.

Персонал предприятия может также классифицироваться по профессиям и специальностям.

Профессия — это вид трудовой деятельности, осуществление которой требует соответствующего комплекса специальных знаний и практического опыта.

Специальность — это узкая специализация трудовой деятельности в рамках той или иной профессии.

Важным требованием, предъявляемым к персоналу, является уровень его квалификации, под которым понимается совокупность специальных теоретических и практических знаний, определяющих степень подготовки работника к выполнению профессиональных функций. С точки зрения квалификации работники могут быть:

- высококвалифицированными;
- квалифицированными;
- малоквалифицированными;
- неквалифицированными.

Существует много способов определения численности промышленно-производственного персонала (ППП) предприятия. Однако наиболее общий подход состоит в том, что численность ППП определяется отдельно по каждой категории работников исходя из производственной программы. Методика

определения численности состоит из нескольких этапов и двух направлений.

Первое направление — определение *численности рабочих* — осуществляется по следующей схеме:

- определяется производственная программа в человеко-часах как произведение трудоемкости каждой операции и количества изделий, которые должны пройти обработку в процессе этой операции;
- рассчитывается полезный фонд рабочего времени одного работника как произведение времени его работы в день (в часах) и количества рабочих дней в году.

Важно отметить, что при этом должна быть сделана корректировка на возможные плановые потери рабочего времени. Сумма произведений, полученная на первом этапе, делится на произведение, полученное на втором этапе, и таким образом определяется необходимое количество рабочих.

Второе направление — определение *численности других категорий работников* — осуществляется с учетом действующих норм, которые также зависят от производственной программы и имеют специфические особенности на каждом конкретном предприятии.

4.2. Мотивация и оплата труда

Мотивация — это процесс стимулирования деятельности отдельного работника либо группы людей, направленный на достижение индивидуальных и общих целей организации. Существует несколько мотивационных моделей, которые базируются на теориях:

- потребности, включающей в себя такие элементы, как самопроявление, уважение, физиологические и социальные аспекты, безопасность и защищенность;
- ожидания, которая состоит из таких элементов, как удовлетворенность получаемым вознаграждением, ожидаемым соотношением между результатами работы и получаемым вознаграждением и т. п.;
- справедливости.

Различают две основные группы методов мотивации результативности деятельности персонала:

- экономические;
- неденежные.

Экономические методы мотивации делятся на методы прямой и косвенной мотивации. К методам прямой мотивации относятся сдельная и премиальная заработная плата, система премирования за рационализацию, система участия работников предприятия в получаемых прибылях, плата, вносимая предприятием за обучение своих сотрудников. К методам косвенной мотивации относятся такие виды выплат, как льготный отдых сотрудников, льготное или бесплатное питание во время рабочего дня, льготное или бесплатное транспортное обслуживание и т. п. Неденежные методы мотивации результативности деятельности персонала предприятия предполагают гибкие рабочие графики, что может быть особенно актуальным для значительного количества работников; охрану труда; вопросы, связанные с возможностью продвижения по службе (карьера), и т. п.

Однако следует отметить, что значимость мотивационных элементов не снижает решающего значения элементов, связанных с оплатой труда работников.

Оплата труда — это любой заработок, как правило, в денежном выражении, который работодатель выплачивает работнику за выполненную им работу или оказанные услуги.

Размер оплаты труда определяется размерами двух ее составляющих: основной и дополнительной заработной платы.

Основная заработная плата работника зависит от результатов его деятельности и определяется тарифными ставками, расценками, должностными окладами, а также надбавками и доплатами, которые не должны превышать установленные действующим законодательством.

Дополнительная заработная плата устанавливается в зависимости от конечных результатов деятельности как конкретного работника, так и предприятия в целом.

Заработная плата выполняет две основные функции:

- воспроизводительную, что означает установление норм оплаты труда на уровне, который обеспечивает нормальное воспроизводство рабочей силы соответствующей квалификации;

- стимулирующую, т. е. предусматривающую то, что оплата труда стимулирует каждого работника к наибольшей эффективности деятельности на своем участке работы.

Существует несколько видов оплаты труда работников, которые базируются на тарифной системе оплаты, являющейся совокупностью взаимосвязанных элементов: тарифной сетки, тарифных ставок, схем должностных окладов и тарифно-квалификационных характеристик.

Относительно новой прогрессивной формой оплаты труда работников предприятия является система их участия в прибылях фирмы. Суть этой системы состоит в том, что определенная часть прибыли распределяется между работниками предприятия в зависимости от результатов их деятельности.

Различают два основных вида участия работников предприятия в прибылях:

- по результатам общей деятельности предприятия;
- на основании отношений собственности (например, система предоставления работникам акций предприятия).

Система оплаты труда на конкретном предприятии зависит от многих причин: специфики предприятия, квалификации работников, их национальных особенностей и т. д.

Глава 5

Инвестиции и капитальные вложения

5.1. Источники формирования финансовых средств на предприятии

Современные предприятия функционируют в условиях рыночных отношений и для обеспечения их эффективной деятельности необходимо наличие определенных финансовых средств. При создании любого предприятия, а также в процессе стратегического планирования определяются конкретные ***источники формирования финансовых средств***, их объем.

Финансовые средства предприятия делятся на две большие группы:

- оборотные средства (текущие затраты);

- инвестиции (капитальные затраты).

По источникам формирования финансовые средства предприятия также делятся на несколько групп:

- уставный фонд предприятия;
- доходы от деятельности;
- амортизационные отчисления;
- банковские кредиты;
- государственные или негосударственные субсидии.

Уставный фонд (капитал) — это сумма капитала, необходимого для того, чтобы предприятие начало деятельность. Его размер определяется уставом предприятия.

Доходы от деятельности представляют собой все поступления, получаемые предприятием во время его функционирования за счет реализации своей продукции, выполнения работ или оказания услуг.

Как уже рассматривалось ранее, *амортизационные отчисления* представляют собой сумму денежных отчислений, получаемых предприятием при реализации своей продукции в виде части производственной себестоимости.

Кредит — это предоставленные предприятию средства на принципах их возвратности и уплаты определенного процента за их использование. Кредит может существовать в двух формах: товарной (когда предприятию предоставляются товары с отсрочкой платежа по ним) и денежной (когда предприятие получает определенную сумму денег на определенный период времени и под определенный процент).

Субсидии — это финансовая помощь, которая предоставляется предприятию как государственными, так и негосударственными органами или предприятиями в денежной и натуральной форме.

5.2. Общая характеристика инвестиций, капитальных вложений и направлений их использования

Инвестиции — это долгосрочные вложения капитала (денежных средств) в предпринимательскую деятельность с

целью получения прибыли. Инвестором называется субъект предпринимательской деятельности, вкладывающий деньги.

Инвестирование — это процесс вложения капитала (денежных средств) в определенную сферу производства.

Инвестиции предприятия по источнику их происхождения могут быть классифицированы на отечественные (внутренние) и иностранные (внешние).

Внутренними инвестициями являются:

- финансовые, представляющие собой использование имеющегося капитала для покупки акций, облигаций и других ценных бумаг, выпускаемых другими субъектами предпринимательской деятельности, а также государством;
- реальные — это вложение капитала в разные сферы и отрасли народного хозяйства с целью обновления существующих, создания новых материальных благ и получения большей прибыли по сравнению с получаемой. Такой вид инвестиций называется также капитальными вложениями.

Внешние инвестиции могут быть:

- прямыми, что означает вложение капитала за пределы собственной страны — не менее 10 % стоимости конкретного инвестиционного проекта;
- портфельными, которые по сути идентичны прямым. Принципиальное их различие состоит в весе и общей стоимости инвестиционного проекта. Для портфельных инвестиций эта стоимость не должна превышать 10 % общей стоимости проекта.

Капитальные вложения представляют собой периодически осуществляемые долгосрочные затраты капитала на воспроизводство основных фондов и объектов социальной инфраструктуры предприятия.

По функциональной направленности капитальные вложения классифицируют так:

- валовые — это общая сумма единоразовых затрат капитала на простое и расширенное воспроизводство основных фондов и объектов социальной инфраструктуры;
- чистые — затраты только на расширенное воспроизводство. В практике хозяйствования в

капитальные вложения включаются следующие статьи затрат: стоимость строительно-монтажных работ; стоимость всех видов закупаемого оборудования; другие капитальные работы и затраты (например, стоимость покупки патентов и лицензий).

Соотношение между элементами капитальных затрат называется их элементно-технологической структурой. Коэффициент эффективности любого инвестиционного проекта, в том числе проекта капитальных вложений, можно рассчитать как отношение величины прироста прибыли к стоимости осуществляемого проекта. При наличии альтернативных возможностей осуществления инвестиционной деятельности (нескольких вариантов) приведенные затраты необходимо рассчитывать по формуле

$$Z = C_i + E_n K_i \rightarrow \min,$$

где C_i — текущие затраты (себестоимость) по i -му проекту; E_n — нормативный коэффициент эффективности инвестиций; K_i — капитальные вложения по i -му проекту.

Минимизация приведенных затрат является отражением стратегии любого субъекта предпринимательской деятельности, направленной на их сокращение. Таким образом, выполняя расчеты по последней формуле, предприятию целесообразно принять тот вариант инвестиций, по которому суммарные приведенные затраты будут наименьшими.

При осуществлении инвестиционной деятельности все возможные варианты инвестирования должны быть скорректированы на степень риска по тому или иному проекту, которая выражается в реализации неблагоприятных событий, вследствие чего субъект предпринимательской деятельности может понести определенные потери (денежные, материальные, репутационные, социально-психологические и т. п.).

Глава 6

Производство продукции

6.1. Производственный процесс и его организация

Производственный процесс — это совокупность взаимосвязанных действий людей, средств труда и естественных процессов, направленных на предметы труда с целью изготовления продукции. Таким образом, составляющими производственного процесса являются деятельность человека, предметы и средства труда, а также в ряде случаев естественные процессы. Основной составляющей производственного процесса является технологический процесс, который представляет собой совокупность действий по изменению состояния предметов труда. Производственные процессы классифицируют по различным признакам. Однако в практике хозяйствования наиболее распространенным является их деление по назначению:

- основные — процессы, результатом которых является непосредственное изготовление основной продукции предприятия; они определяют его производственный профиль и соответственно специализацию;
- вспомогательные — процессы изготовления продукции, которая потребляется внутри предприятия для обеспечения функционирования его основных процессов;
- обслуживающие — процессы, обеспечивающие функционирование основных и вспомогательных.

По временному характеру производственные процессы классифицируют так:

- дискретные, т. е. прерывистые, повторяющиеся во времени;
- непрерывные, в которых отсутствует технологическая цикличность.

Существует несколько основных принципов эффективной **организации производственных процессов**. В наиболее комплексном виде к ним относятся такие принципы:

- специализации, который означает ограничение номенклатуры выпускаемой продукции в каждом подразделении предприятия;
- пропорциональности, суть которого может быть сведена к согласованию пропускной способности всех подразделений предприятия;
- параллельности, предусматривающий одновременное выполнение на предприятии всех операций и процессов;
- прямоточности, состоящий в том, что предметы труда в процессе обработки должны передвигаться по наиболее коротким маршрутам;
- непрерывности, что означает сведение перерывов между смежными технологическими операциями до минимума или до нуля;
- ритмичности, состоящий в том, что продукция всех подразделений предприятия должна выпускаться в соответствии с определенным общим ритмом;
- гибкости, который состоит в том, что предприятие должно оперативно адаптироваться к новым условиям;
- гомеостатичности, состоящий в том, что производственная система должна быть способна нормально функционировать в пределах допустимых отклонений.

По широте номенклатуры, продолжительности ее производства, степени универсальности оборудования и уровню квалификации кадров различают следующие виды производства:

- единичное, характеризующееся широкой, практически не повторяющейся номенклатурой изготавливаемой продукции, универсальным оборудованием и высокой квалификацией персонала;
- серийное, для которого характерны ограниченная номенклатура выпускаемой продукции, повторяющаяся во времени, и средний уровень универсальности оборудования и квалификации работников;
- массовое, которое характеризуется одним видом номенклатуры продукции, выпускаемой постоянно на специализированном оборудовании работниками, имеющими невысокий уровень квалификации.

Каждый из рассмотренных видов производства имеет как преимущества, так и недостатки. Например, себестоимость продукции в *массовом* производстве по сравнению с другими видами будет минимальной, но при этом мобильность предприятия, которое занимается *единичным* производством, будет максимальной. Продолжительность производственного процесса характеризуется длительностью производственного цикла. Под производственным циклом понимается интервал времени, в течение которого запущенные в производство предметы труда приобретают форму готовой продукции. Длительность производственного цикла рассчитывается суммированием двух его основных составляющих:

- времени производства, которое складывается из длительности технологических операций и естественных процессов;
- времени перерывов, которое состоит из длительности перерывов в рабочее и нерабочее время.

Исходя из предложенной классификации длительность производственного цикла можно сократить прежде всего за счет сокращения времени перерывов, что позволит повысить производительность труда, а следовательно, и эффективность деятельности предприятия.

6.2. Общая характеристика продукции и ее оценка

Продукция представляет собой материальный результат конкретного труда. Классифицируют продукцию по нескольким основным признакам:

- принадлежности к определенной группе потребления (экономическому назначению) продукции:
 - группы А (средства и предметы труда);
 - группы Б (продовольственные и непродовольственные товары);
- виду деятельности:
 - выполняемые работы;
 - производимая продукция;
 - оказываемые услуги;
- единицам измерения:

- натуральные (штуки, тонны, метры и др.);
- стоимостные:
 - валовая продукция — стоимость всех видов продукции, произведенной на предприятии независимо от того, будет ли она реализована на стороне или потреблена внутри предприятия;
 - товарная продукция — стоимость всех видов продукции, изготовленных на предприятии и предназначенных для реализации;
 - реализованная продукция — стоимость части продукции, которая отгружена потребителю и оплачена им;
- чистая продукция — часть стоимости товарной продукции за вычетом материальных затрат, необходимых для ее производства.

Одной из важнейших характеристик продукции является ее конкурентоспособность. Под *конкурентоспособностью* понимается относительная характеристика потребительских свойств продукции в сравнении с аналогичной продукцией. Одной из составляющих этой характеристики является *качество продукции*, которое отражает совокупность присущих данной продукции особенностей, обуславливающих ее возможность удовлетворять определенные потребности людей. Качество продукции (услуг) рассчитывают с помощью показателя уровня качества. Различают такие уровни качества:

- абсолютный — определяется расчетом конкретных показателей, характеризующих определенный продукт;
- относительный — рассчитывается путем сравнения абсолютных уровней качества по выпускаемому фирмой продукту с аналогичными продуктами, выпускаемыми другими фирмами, или базовым продуктом, выпускаемым фирмой;
- перспективный — это уровень, учитывающий перспективы развития потребительских предпочтений.

В привязке к промышленному предприятию можно выделить такие основные методы обеспечения качества продукции, как ее стандартизация и сертификация.

Под *стандартизацией продукции* понимается применение единых правил с целью упорядочения деятельности в

определенной сфере (отрасли). Стандарты различают по уровню:

- международные;
- государственные Украины;
- отраслевые;
- предприятий.

Сертификация продукции основана на получении сертификатов на определенный вид продукции. Сертификат представляет собой документ, который свидетельствует о высоком качестве определенного вида продукции и соответствии его международным требованиям.

Глава 7

Себестоимость продукции

7.1. Сущность себестоимости продукции

Себестоимость продукции — это затраты на подготовку ее к производству, изготовление и сбыт, выраженные в денежной форме.

Себестоимость продукции является комплексным показателем, по которому судят об эффективности использования предприятием различных видов ресурсов, а также об уровне организации труда на предприятии. В себестоимость продукции включаются следующие виды затрат:

- стоимость маркетинговых исследований;
- подготовка и освоение новой продукции, включая затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР);
- производство продукции, включая затраты на сырье, материалы, энергию, амортизацию основных фондов и оплату труда работников;
- обслуживание производственного процесса и управление им;
- затраты, связанные со сбытом продукции;
- затраты, связанные с подготовкой кадров (поиск, переквалификация, повышение квалификации и т. п.);
- текущая рационализация производства.

Затраты могут быть общими и на единицу продукции.

Относительно единицы продукции различают затраты:

- *прямые*, связанные с производством определенного вида продукции; могут быть рассчитаны непосредственно на единицу продукции (например, затраты на конкретные виды сырья и материалы);
- *непрямые*, которые нельзя непосредственно рассчитать на единицу продукции (по объему и ассортименту). Например, заработная плата управленцев и обслуживающего персонала.

В зависимости от связи с объемом производства затраты классифицируют так:

- постоянные, т. е. не изменяющиеся при изменении объемов производства;
- переменные, т. е. изменяющиеся при изменении объемов производства.

Постоянные и переменные затраты делятся на такие:

- пропорциональные, т. е. не изменяющиеся при изменении объемов производства;
- непропорциональные, т. е. изменяющиеся прогрессирующим или депрессирующим образом при изменении объемов производства.

Классификация затрат на постоянные и переменные имеет важное значение для поиска точки безубыточности производства. Методика ее расчета основывается на следующем уравнении:

$$Ц_{e.n} K_{e.t.b} = K_{e.t.b} Z_{пер.e.n} + Z_{пост},$$

где $Ц_{e.n}$ — цена единицы продукции; $K_{e.t.b}$ — количество единиц в точке безубыточности; $Z_{пер.e.n}$ — переменные затраты на единицу продукции; $Z_{пост}$ — постоянные затраты.

По приведенной формуле можно рассчитать точку безубыточности как отношение постоянных затрат к разнице между ценой единицы продукции и переменными затратами. В практике хозяйствования большое внимание уделяется вопросам, связанным с управлением затратами.

Управление затратами — это процесс целенаправленного формирования всех видов затрат при постоянном контроле их уровня и стимулировании снижения. Функционально такая

система управления включает в себя нормирование затрат, их планирование, учет, анализ и стимулирование снижения.

7.2. Смета затрат на производство продукции

Смета затрат на производство продукции — это затраты предприятия, связанные с его основной деятельностью в определенный период независимо от того, входят ли они в себестоимость продукции за этот период. Смету затрат составляют следующие экономические элементы:

- материальные затраты, включающие затраты на сырье и основные материалы, полуфабрикаты, производственные услуги других предприятий, вспомогательные материалы, топливо и энергию, проведение НИОКР, поисковых и геологоразведочных работ; затраты на материалы рассчитываются на основании норм их потребления и цен на них с учетом транспортных расходов;
- все формы основной заработной платы;
- отчисления на социальные нужды, в которые входят отчисления на социальное страхование, в пенсионный фонд, в государственный фонд занятости и т. п.;
- амортизация основных фондов в форме амортизационных отчислений на реновацию;
- другие затраты.

В системе технико-экономических расчетов важное место занимает *калькулирование* — расчет себестоимости отдельных изделий (видов продукции). Объектом калькулирования является продукция или работы, себестоимость которых рассчитывается. Для каждого объекта расчета выбирается калькуляционная единица — единица его количественного измерения. В общем виде в номенклатуру калькуляционных статей затрат входят: сырье и материалы; энергия; основная заработная плата производственных рабочих; дополнительная

заработная плата производственных рабочих; отчисления на социальные нужды; расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования; общепроизводственные затраты; общехозяйственные затраты; подготовка и освоение

производства; непроизводственные затраты. Существует много методик расчета перечисленных статей. При этом традиционные статьи затрат рассчитываются методом прямого счета. Более сложные статьи (например, расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования, общехозяйственные затраты) в современной практике хозяйствования рассчитывают пропорционально определенным элементам (например, пропорционально основной заработной плате производственных рабочих). Знание закономерностей изменения себестоимости продукции позволяет обоснованно управлять формированием затрат на разных этапах деятельности предприятия.

Глава 8

Финансовые результаты деятельности предприятия

8.1. Финансовая деятельность

Финансовая деятельность предприятия включает в себя отношения, которые складываются в процессе его функционирования внутри предприятия, между ним и другими субъектами хозяйственной деятельности. К основным относятся такие элементы финансовой деятельности:

- источники формирования финансовых средств предприятия;
- направления и формы финансирования;
- структура капитала и т. п.

В соответствии с приведенной классификацией основные цели финансовой деятельности предприятия состоят в решении этих задач.

В зависимости от источников получения средств финансирование может быть:

- внутренним, т. е. осуществляемым за счет средств, полученных от деятельности предприятия (прибыль, амортизация, выручка от продажи имущества и т. п.);

- внешним, источниками которого являются средства, не связанные с деятельностью предприятия (например, кредиты, субсидии).

Важным показателем, на основании которого можно судить об эффективности использования предприятием собственных финансовых средств, является соотношение *внутреннего и внешнего капитала*.

Финансовые результаты отражают цель предпринимательской деятельности, ее доходность и эффективность реализации выбранного направления.

8.2. Доход, прибыль и рентабельность

Важнейшим источником формирования внутреннего финансирования предприятия является *доход*, который состоит из следующих элементов:

- средств, полученных от реализации продукции, работ, услуг, произведенных непосредственно предприятием;
- средств, полученных от реализации материальных ценностей и собственного имущества;
- средств, полученных от внереализационных операций (например, доходы по акциям и паям других предприятий).

Прибыль — это часть выручки, которая остается на предприятии после оплаты им всех затрат, связанных с производственной и коммерческой деятельностью. Прибыль является основным финансовым источником развития предприятия. Она служит также источником уплаты налогов. Общий размер прибыли предприятия имеет те же источники, что и доход. Прибыль от реализации продукции является основной составляющей общей прибыли и рассчитывается как разница между объемом реализованной продукции в стоимостном выражении и ее полной себестоимостью.

Рентабельность — это относительный показатель эффективности работы предприятия, который рассчитывают отдельно для каждого вида выпускаемой предприятием продукции (рентабельность продукции) и в целом для предприятия (рентабельность предприятия).

Уровень *рентабельности продукции (R)* рассчитывают для каждого конкретного вида продукции как отношение прибыли,

полученной от реализации определенного вида продукции (P), к ее себестоимости (C). Математически это выражается так:

$$R = \frac{P}{C} \cdot 100.$$

Уровень *рентабельности предприятия* ($R_{\text{п}}$) рассчитывают как отношение общей прибыли, полученной предприятием за определенный период времени ($P_{\text{о}}$), к общей стоимости производственных фондов за тот же период ($C_{\text{о}}$):

$$R_{\text{п}} = \frac{P_{\text{о}}}{C_{\text{о}}} \cdot 100.$$

Кроме того, в практике хозяйствования часто используют и такой частный показатель рентабельности, как *рентабельность совокупных активов*, которую рассчитывают как отношение чистой прибыли к собственному капиталу. Этот показатель характеризует эффективность использования активов.

Разные модификации показателя рентабельности широко используют в экономическом анализе и при принятии конкретных управленческих решений.

Глава 9

Оценка эффективности деятельности предприятия

9.1. Эффективность и ее виды

Эффективность производства представляет собой комплексное отражение конечных результатов использования средств производства и рабочей силы за определенный период. Эффективность производства может быть выражена в абсолютных показателях посредством расчета *экономического эффекта*, который отражает разные стоимостные показатели, характеризующие промежуточные и конечные результаты деятельности предприятия. В зависимости от специфики предприятия к таким показателям относятся:

- объем товарной продукции;
- объем чистой продукции;
- объем реализованной продукции;
- объем полученной прибыли;
- экономия отдельных видов ресурсов;
- уровень снижения себестоимости продукции;
- другие показатели.

Важным показателем, который также характеризует деятельность предприятия, является так называемый *социальный эффект*, который может быть выражен в следующем:

- сокращении длительности рабочего года;
- увеличении количества рабочих мест;
- улучшении условий труда и быта и т. д.

По направленности различают эффект локальный и народнохозяйственный (общеэкономический). *Локальный эффект* отражается непосредственно на деятельности конкретного предприятия, а *народнохозяйственный* — на экономике страны в целом. Кроме того, в практике хозяйствования различают эффект единоразовый и мультипликационный.

Единоразовый эффект — единовременный, т. е. не повторяющийся.

Мультипликационный эффект — повторяющийся. Существует несколько видов повторяющегося эффекта:

- диффузийный, который может быть получен не только на одном конкретном предприятии, но и на других;
- резонансный, т. е. такой, который достигается на одном предприятии, а влияет на деятельность других предприятий;
- стартового взрыва — обуславливающий вероятность возникновения в перспективе цепной реакции;
- сопровождающихся возможностями — возникающий одновременно с возникновением других (неосновных) результатов;
- акселерации — означающий не только получение позитивного результата, но и ускорение темпов его распространения.

Следует отметить, что различия перечисленных видов мультипликационного эффекта условные.

Диалектическая взаимосвязь всех эффектов состоит в том, что они формируют единый *интегральный эффект*.

9.2. Измерение эффективности

Эффект измеряется как в абсолютном, так и в относительном выражении с целью принятия конкретных хозяйственных решений. *Абсолютный эффект* характеризует общую величину эффекта, который предприятие может получить от своей деятельности за определенный период. *Сравнительный эффект* отражает последствия сравнения возможных вариантов хозяйствования и выбора лучшего из них. Уровень такого эффекта отражает экономические и социальные преимущества выбранного варианта реализации хозяйственного решения по сравнению с другими возможными вариантами. Абсолютный и сравнительный (относительный) эффекты взаимосвязаны и дополняют друг друга. **Измерение эффективности** связано с определением ее критерия и системы показателей.

Критерий — это главный признак, который используют для количественного анализа оценки уровня эффективности определенного управленческого решения. В практике хозяйствования в зависимости от специфики предприятия используют различные критерии. Общеэкономическим (народнохозяйственным) критерием, который может быть использован для оценки эффективности, является эффективность производства, выраженная в повышении производительности труда. При формировании системы показателей эффективности предприятия используют следующие принципы:

- обеспечение связи между выбранными критериями и системой конкретных показателей эффективности предприятия;
- отражение эффективности использования всех имеющихся на предприятии видов ресурсов;
- возможность использования выбранных показателей эффективности на всех уровнях управления;
- использование выбранных показателей для стимулирования всех видов деятельности предприятия.

В соответствии с указанными принципами в практике хозяйствования используют несколько групп показателей оценки эффективности:

- обобщающие (общие);
- использования труда;
- использования основных и оборотных производственных фондов;
- использования финансовых средств.

На предприятиях социальная эффективность определяется на двух уровнях: локальном и общегосударственном, т. е. на микро- и макроуровне.

Эффективность деятельности предприятия повышается за счет совершенствования системы организации труда, внедрения достижений научно-технического прогресса, совершенствования структуры предприятия, системы мотивации на предприятии и других мер.

Список использованной и рекомендуемой литературы

1. Закон України “Про власність” // ВВР України. — 1991. — № 20.
2. Закон України “Про інвестиційну діяльність” // ВВР України. — 1991. — № 47.
3. Закон України “Про підприємництво” // ВВР України. — 1991. — № 14.
4. Закон України “Про підприємства в Україні” // ВВР України. — 1991. — № 24.
5. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент. — К., 1995.
6. *Власова В. М.* Основы предпринимательской деятельности. — М., 1994.
7. *Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний та ін.* — К., 1995.
8. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. — М., 1993.
9. *Медницкий В. Г.* Функционирование экономического механизма. — М., 1993.
10. *Мочерный С. В.* Основы экономической теории. — Тернополь, 1993.
11. *Планирование в условиях перехода к рынку / В. Беседин и др.* — К., 1991.
12. *Романов А. Н., Лукаевич И. Я.* Оценка коммерческой деятельности предпринимательства. Опыт зарубежных корпораций. — М., 1993.
13. *Самуельсон П.* Економіка. — Львів, 1993.
14. *Соболь С. Н.* Предпринимательство (начало бизнеса). — К., 1994.
15. *Халфина Р. О.* Современный рынок: правила игры. — М., 1993.
16. *Хейне Г.* Экономический образ мышления. — М., 1992.
17. *Хизрич Р., Питерс М.* Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха. — М., 1992.

У методичному посібнику розглядаються питання діяльності різних типів підприємств і дається їх характеристика. Розкривається сутність основних та оборотних фондів підприємства, а також собівартості продукції. Оцінюється ефективність фінансової діяльності підприємства.

Для студентів вузів і всіх, хто цікавиться питаннями діяльності різних типів підприємств.

Навчальне видання
Устенко Олег Леонідович
ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА
Методичний посібник
3-тє видання, виправлене
(Рос. мовою)

Редактор *Г. В. Мисливець*
Коректор *Т. К. Валицька*
Комп'ютерна верстка *Н. С. Лопач*
Оформлення обкладинки *О. А. Линник*

Рестраційне свідоцтво ДК № 8 від 23.02.2000

Підп. до друку 28.11.2000. Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 2,6. Обл.-вид. арк. 2,0. Тираж 7000 пр. Зам. № 5136

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

Закрите акціонерне товариство "ВІПОЛ"
03151 Київ, вул. Волинська, 60