Лекции по дисциплине Экономика организации (предприятия)

Введение

Основой современного общества, охватывающей практически все его стороны, является экономика, служащая источником возникновения и удовлетворения наших материальных и духовных благ и потребностей.

В классическом определении экономика – это наука о том, как общество использует определенные, ограниченные ресурсы для производства товаров и услуг и распределяет их среди различных групп людей.

В зависимости от уровня рассматриваемых экономических проблем, она подразделяется на макроэкономику (наука о исследовании процесса формирования национального дохода, бюджетной политики правительства, денежной политики Центрального банка, исследование процессов инфляции, уровня безработицы, экономического роста) и микроэкономику (наука о исследовании субъектов рынка (предприятий, отраслей экономики, финансовых рынков, банков и т.д.)). В область изучения последней входит экономика организаций (предприятий).

Экономика предприятия – это наука, изучающая и раскрывающая социально-экономический и административно-хозяйственный механизм процесса создания необходимых людям материально-вещественных благ на уровне предприятия. С другой стороны, экономика предприятия – это деятельность хозяйствующих субъектов по созданию и распределению полезной продукции в обществе.

В условиях рыночной системы хозяйствования предприятие становится основным звеном в ее реализации. Предприятие не только производит продукцию, но и создает рабочие места, начисляет заработную плату, выплачивает федеративные и местные налоги, тем самым участвуя в содержании государственных органов и финансировании социальных программ.

Предприятие самостоятельно принимает решение о производстве товаров, распределения полученного дохода. Интересами предприятия является обеспечение уровня жизни (заработная плата, уровень социальных благ) для своих работников, развитие производственной базы, выплаты налогов и т.д. Степень удовлетворения этих интересов, зависит от результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Предметом этой дисциплины выступают процессы и явления, возникающие при осуществлении хозяйственной деятельности предприятий или организаций. Это процессы производства продукции, ее распределения и обмена на рынке, расчеты с поставщиками и покупателями, взаимоотношения с государством и банками, финансирование и наем рабочей силы, маркетинг и управление.

В задачи дисциплины входят определение места предприятия в современной экономике и знание основ предпринимательской деятельности, изучение внешней среды и условий функционирования предприятия, характеристика факторов производства и финансовых ресурсов, расчет себестоимости и других технико-экономических показателей деятельности, осуществление маркетингового комплекса и планирование развития предприятия.

Лекция № 1.

Понятие организации. Организация в условиях рыночной экономики.

1. Предприятие (организация) как первичное звено экономики.

2. Классификация предприятий (организаций)

3. Факторы, влияющие на эффективное функционирование предприятия (организации)

1. Предприятие (организация) как первичное звено экономики.

Предприятие представляет собой хозяйствующую единицу экономической системы страны. Исключительная многогранность предприятия позволяет рассмотреть лишь определенное (ограниченное) число основных признаков и внешних связей, структурных характеристик, протекающих в ней процессов и действующих участников.

Предприятие – основное звено национальной экономики, самостоятельный хозяйствующий уставный субъект, обладающий правами юридического лица и осуществляющий производственную, научно-иссле­довательскую и коммерческую деятельность с целью получения соответствующей прибыли (доходов).

Первоначально в отечественной политике акцент был сделан на понятие предприятия как хозяйственной единицы. В настоящее время предприятие рассматривают как хозяйствующий субъект, и в статистике приводятся группировки по секторам экономики. Нельзя забывать необходимость учета вида деятельности предприятия.

Согласно изложенным положениям предприятие представляет собой хозяйствующий субъект, имеющий в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающий по своим обязательствам этим имуществом.

При характеристике понятия предприятия важен учет цели его деятельности. В статье 50 ГК РФ указано: «Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации), либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации)».

2 Классификация предприятий (организаций)

. Каждое предприятие имеет следующие основные признаки:

– организационное единство – это организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления;

– имущественная обособленность – наличие бухгалтерского баланса;

– имущественная ответственность – предприятие несет полную ответственность всем своим имуществом по различным обязательствам;

– собственное наименование, под которым предприятие выступает в хозяйственном обороте;

– оперативно-хозяйственная и экономическая самостоятельность – предприятие само осуществляет разного рода сделки и операции, само получает прибыль или несет убытки, за счет прибыли обеспечивает стабильное финансовое положение и дальнейшее развитие производства.

Основными признаками классификации предприятий являются:

– отраслевая и предметная специализация. По отраслевому признаку предприятия делятся на: предприятия промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, торговли, общественного питания и т.д.;

– структура производства. По структуре производства предприятия делятся на узкоспециализированные, многопрофильные, комбинированные, а также на вертикально интегрированные, горизонтально интегрированнные и девирсифицированные;

– размер предприятия. По размеру все предприятия делятся на три группы: малые, средние и крупные предприятия;

– организационно-правовая форма. Правовая форма предприятия представляет собой комплекс правовых и хозяйственных норм, которые определяют характер, условия и способы формирования правовых и экономических отношений между работниками и собственником предприятия, между предприятием и другими, внешними по отношению к нему хозяйствующими субъектами и органами государственной власти. Этими правовыми нормами регулируются внутренние и внешние отношения, порядок устройства и деятельность предприятий.

Российское законодательство признает наряду с индивидуальным предпринимательством такие формы, как коммерческие организации в виде хозяйственных товариществ (полных и коммандитных), обществ (с ограниченной ответственностью, акционерных), производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

3. Факторы, влияющие на эффективное функционирование предприятия (организации)

В условиях рыночной экономики на эффективность работы предприятия влияют самые разнообразные факторы (в данном тексте под словом «фактор» понимается движущая сила, влияющая на эффективность функционирования предприятия в условиях рынка). Их можно классифицировать по самым разнообразным признакам.

В зависимости от направленности воздействия все факторы можно объединить в две группы: позитивные и негативные. Позитивные – это такие факторы, которые благотворно влияют на деятельность предприятия, а негативные – наоборот.

В зависимости от места возникновения все факторы можно классифицировать на внутренние и внешние. Внутренние факторы зависят от деятельности самого предприятия, т.е. само предприятие порождает их. Внешние факторы – это факторы, связанные с изменение конъюнктуры рынка, политической обстановки в стране и более глобальном масштабе связанные с деятельностью государства. Словом, внешние факторы не зависят от деятельности самого предприятия, но влияют на его деятельность.

Кроме того, все внутренние факторы можно разделить на объективные и субъективные. Объективные – это такие факторы, возникновение которых не зависит от субъекта управления. Субъективнее факторы, а они составляют абсолютное большинство, полностью зависят от субъекта управления, и должны быть всегда в поле зрения и анализа.

Лекция 2.

Производственная структура организации

1. Типы, формы и методы организации производства

2. Понятие производственного процесса.

3. Производственная структура организации (предприятия)

1. Типы, формы и методы организации производства

Производство – это процесс создания материальных благ, необходимых для существования и развития общества. Содержание производства определяет трудовая деятельность, предполагающая сам труд, предметы и орудия труда. Продукт материального производства – материальное благо, представляющее собой соединение вещества природы и труда.

Правильно организованное производство строится на следующих основных принципах: специализации, пропорциональности, параллельности, непрерывности, прямоточности и ритмичности.

Под типом организации производства понимают комплексную характеристику особенностей организации и технического уровня промышленного производства. На тип организации производства оказывает влияние ряд факторов: масштабность производства, уровень специализации, сложность и устойчивость изготовляемой номенклатуры изделий, обусловленной размерами и повторяемостью выпуска. Следует различать следующие типы производства: массовое, серийное, единичное и смешанное. В свою очередь серийное производство делится на мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное.

Существуют следующие формы организации производства: специализация, кооперирование, комбинирование. Специализация – сосредоточение (концентрация) однородного производства, которое по своему типу является массовым или крупносерийным. Специализация производства может быть: предметной (по видам продукции); технологической (по этапам производства); производственной (по видам деятельности).

Кооперирование – прямые производственные связи между предприятиями, участвующими в совместном изготовлении определенной продукции. Различают кооперирование по отраслевому и территориальному принципам. Кооперирование по отраслевому принципу делится на внутриотраслевое и межотраслевое, а по территориальному – на внутрирайонное и межрайонное.

Комбинирование – это технологическое сочетание взаимосвязанных разнородных производств одной или различных отраслей промышленности в рамках одного предприятия-комбината. Существуют три формы комбинирования: а) последовательная переработка сырья вплоть до получения готовой продукции; б) использование отходов производства для выработки других видов продукции; в) комплексная переработка сырья (выработка из одного вида сырья различных видов продуктов).

2. Понятие производственного процесса.

Производственный процесс – это целенаправленное, поэтапное превращение исходного сырья и материалов в готовый, заданного свойства продукт, пригодный к потреблению или к дальнейшей обработке. Другими словами, производственный процесс представляет собой целенаправленные действия персонала предприятия, который с помощью имеющихся в его распоряжении средств производит пользующуюся спросом продукцию.

Производственные процессы на предприятии подразделяются на два вида: основные и вспомогательные. К основным относятся процессы, связанные непосредственно с превращением предмета труда в готовую продукцию. Вспомогательные процессы лишь способствуют течению основных процессов, но сами непосредственно в них не участвуют.

Производственный процесс неоднороден. Он распадается на множество элементарных технологических процедур, которые совершаются при изготовлении готового изделия. Эти отдельные процедуры называются операциями.

Операция – это элементарное действие (работа), направленное на преобразование предмета труда и получение заданного результата. Обычно она выполняется на одном рабочем месте без переналадки оборудования и совершается при помощи набора одних и тех же орудий труда.

Операции, как и производственные процессы, подразделяются на основные и вспомогательные. При основной операции предмет обработки меняет свои формы, размеры и качественные характеристики, при вспомогательной – этого не происходит. Вспомогательные операции лишь обеспечивают нормальное протекание и выполнение основных операций.

В зависимости от вида и назначения продукции, степени технической оснащенности и основного профиля производства различают ручные, машинно-ручные, машинные и аппаратные операции.

3. Производственная структура организации (предприятия)

Производственная структура организации (предприятия ) – это состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, отделов, лабораторий и других компонентов, составляющих единый, хозяйственный объект. Она состоит из основных и вспомогательных подразделений, обслуживающих хозяйств и непроизводственных подразделений. К цехам основного производства относятся цехи, в которых непосредственно изготовляется продукция, предназначенная для реализации потребителям. К вспомогательным и обслуживающим цехам относятся цехи, в задачу которых входит обеспечение нормальной, бесперебойной работы основных цехов (ремонт, контроль, транспорт, уборка, склады).

Лекция 3.

Основные фонды предприятия

1. Понятие и сущность основных производственных фондов предприятия.

2. Состав и структура основных производственных фондов, методы их оценки.

1. Понятие и сущность основных производственных фондов предприятия.

Основные производственные фонды (ОПФ) предприятия – это средства труда, используемые в процессе производства неоднократно, не видоизменяющиеся в процессе производства, постепенно переносящие свою стоимость на продукцию.

Основные средства (в натуральной форме – основные фонды, основной капитал) – часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг в течение периода, превышающего 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Не относятся к основным средствам и учитываются организацией в составе средств в обороте предметы, используемые в течение периода менее 12 месяцев независимо от их стоимости, предметы стоимостью на дату приобретения не более стократного установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда за единицу независимо от срока их полезного использования, и иные предметы, устанавливаемые организацией, исходя из правил положений по бухгалтерскому учету (см. ПБУ 6/97).

Роль основных средств в процессе труда определяется тем, что в своей совокупности они образуют производственно-техническую базу (а в торговле – материально-техническую базу) и определяют производственную мощность предприятия.

На предприятиях применяется единая типовая классификация основных средств, в соответствии с которой эти средства группируют по отраслевому признаку, назначению, видам, принадлежности и использованию.

Группировка основных средств по отраслевому признаку (торговля, промышленность и т.п.) позволяет получить информацию об их стоимости в каждой отрасли, изучить особенности структуры и т.п.

В зависимости от назначения в производственно-хозяйственной деятельности основные средства подразделяются на: производственные (машины, станки, аппараты, инструменты, здания основных и вспомогательных цехов, отделов, служб, здания для реализации продукции в виде складов, транспортные средства и т.п.) и непроизводственные (основные средства жилищно-коммунального хозяйства, поликлиник, клубов, стадионов, детских садов и т.п.).

В зависимости от специфических особенностей участия в процессе производства основные фонды подразделяются на активные (машины, оборудование, транспортные средства) и пассивные, т. е. создающие условия для процесса производства.

По видам основные средства подразделяются на: здания (производственно-технические, служебные и т.п.), сооружения (инженерно-строи­тельные объекты, обслуживающие производственно-водопроводные, гидротехнические (и др.), передаточные устройства (электросети, теплосети, трубопроводы и т.п.), машины и оборудование (средства труда, изменяющие свойства, форму или состояние материала), транспортные средства, инструмент, производственный инвентарь и принадлежности, хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, капитальные затраты по улучшению земель, прочие основные фонды, капитальные вложения в арендованные объекты, относящиеся к основным средствам.

По степени использования основные средства подразделяются на находящиеся: в эксплуатации; в запасе (резерве); в стадии достройки, дооборудовании, реконструкции и частичной ликвидации; на консервации.

В зависимости от имеющихся прав на объекты основные средства подразделяются на: объекты основных средств, принадлежащие организации на праве собственности (в том числе сданные в аренду); объекты основных средств, находящиеся у организации в оперативном управлении или хозяйственном ведении; объекты основных средств, полученные организацией в аренду.

На предприятиях применяется единая типовая классификация основных средств, в соответствии с которой эти средства группируют по отраслевому признаку, назначению, видам, принадлежности и использованию.

2. Состав и структура основных производственных фондов, методы их оценки.

Группировка основных средств по отраслевому признаку (торговля, промышленность и т. п.) позволяет получить информацию об их стоимости в каждой отрасли, изучить особенности структуры и т. п.

В зависимости от назначения в производственно-хозяйственной деятельности основные средства подразделяются на: производственные (машины, станки, аппараты, инструменты, здания основных и вспомогательных цехов, отделов, служб, здания для реализации продукции в виде складов, транспортные средства и т.п.) и непроизводственные (основные средства жилищно-коммунального хозяйства, поликлиник, клубов, стадионов, детских садов и т.п.).

В зависимости от специфических особенностей участия в процессе производства основные фонды подразделяются на активные (машины, оборудование, транспортные средства) и пассивные, т.е. создающие условия для процесса производства.

По видам основные средства подразделяются на: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент, производственный инвентарь и принадлежности, хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, капитальные затраты по улучшению земель, прочие основные фонды, капитальные вложения в арендованные объекты, относящиеся к основным средствам.

По степени использования основные средства подразделяются на находящиеся: в эксплуатации; в запасе (резерве); в стадии достройки, дооборудовании, реконструкции и частичной ликвидации; на консервации.

В зависимости от имеющихся прав на объекты основные средства подразделяются на: объекты основных средств, принадлежащие организации на праве собственности (в том числе сданные в аренду); объекты основных средств, нахо­дящиеся у организации в оперативном управлении или хозяйственном ведении; объекты основных средств, получен­ные организацией в аренду.

Существуют следующие виды стоимостных оценок основных производственных фондов: первоначальная, восстановительная, остаточная и ликвидационная. Первоначальная стоимость основных фондов – это стоимость, выражающая фактические денежные расходы на возведение зданий, сооружений и на приобретение, доставку к месту назначения, установку и монтаж машин, оборудования и других видов основных фондов.

Остаточная стоимость определяется как первоначальная стоимость за минусом накопленного износа.

Восстановительная стоимость основных фондов – представляет собой стоимость воспроизводства основных средств в современных условиях (при современных ценах техники и т.п.). Переоценка основных фондов проводится по решению правительства. Эта стоимость также корректируется в последующем периоде в связи с реконструкцией и износом.

Ликвидационная стоимость представляет собой ожидаемую выручку от реализации какого-либо объекта основных фондов по истечении срока эксплуатации.

Лекция 4.

Оборотные средства предприятия

1. Понятие и экономическая сущность оборотных средств.

2. Состав и структура оборотных средств.

3. Показатели эффективности использования оборотных средств.

1. Понятие и экономическая сущность оборотных средств.

Для обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации продукции наряду с ОПФ необходимы предметы труда, материальные ресурсы, которые вместе со средствами труда участвуют в создании продукта труда. Оборот предметов труда органично связан с процессом труда и ОПФ.

К оборотным средствам относят ту часть факторов производства, которая целиком потребляется в производственном процессе в течение одного цикла, а ее стоимость полностью переносится на готовую продукцию. Поэтому для каждого нового процесса производства их приходится целиком заменять новыми экземплярами того же рода.

2. Состав и структура оборотных средств.

Оборотные средства в зависимости от их роли в процессе воспроизводства подразделяют на материальные оборотные средства (в стоимостной форме – оборотные фонды) и фонды обращения. Совокупность денежных средств предприятия, предназначенных для образования ОФ и ФО, составляют оборотные средства (ОС) предприятия. Состав ОС – совокупность элементов, образующих ОС. Соотношение между отдельными элементами ОС, выраженное в процентах, называется структурой ОС.

Оборотные фонды (ОФ) – это такие средства производства, которые всю свою стоимость переносят на продукт в течение одного цикла производства, теряя или видоизменяя свою натуральную форму.

Оборотные фонды предприятия состоят из трех частей:

– производственные запасы;

– незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;

– расходы будущих периодов.

Оборотные фонды в своем движении также связаны с фондами обращения (ФО), обслуживающими сферу обращения. Необходимость фондов обращения вызывается тем, что денежные средства, которыми располагает предприятие, совершают постоянный кругооборот, последовательно проходя денежную, производственную и товарную формы. Находясь в обороте в двух стадиях единого процесса воспроизводства (сфера производства и сфера обращения), оборотные фонды и фонды обращения выполняют различные экономические функции. ОФ постоянно функционируют в процессе производства, т. е. в процессе создания реальной стоимости продукта. ФО постоянно функционируют в процессе обращения, т. е. в процессе формального превращения стоимости.

К фондам обращения относятся:

– готовая продукция на складах;

– товары в пути;

– денежные средства и средства в расчетах с потребителями.

3. Показатели эффективности использования оборотных средств.

Для характеристики эффективности использования оборотных средств применяются следующие показатели:

1. Коэффициент оборачиваемости (Коб), который характеризует число кругооборотов, совершаемых ОС предприятия за определенный период, или показывает объем реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. ОС

Коб = РП / СО

где РП – объем реализованной продукции,

СО – средний остаток оборотных средств (рассчитывается как средняя хронологическая величина из остатков по месяцам).

2. Коэффициент загрузки (Кз), характеризующий сумму ОС, затраченных на 1 руб. реализованной продукции, и обратный Коб:

Кз = СО / РП

3. Длительность одного оборота (Т), которая находится делением количества дней в периоде на Коб.

Т = Д / Коб = Д ´ СО / РП,

где Д – число дней в периоде (360, 90, 30).

Чем меньше продолжительность оборота ОС или больше число совершаемых ими кругооборотов при том же объеме реализованной продукции, тем меньше требуется ОС. Чем быстрее ОС совершают кругооборот, тем эффективнее они используются.

Эффект ускорения оборачиваемости ОС выражается в высвобождении, уменьшении потребности в них в связи с улучшением их использования. Различают абсолютное и относительное высвобождение ОС.

Абсолютное высвобождение отражает прямое уменьшение потребности в ОС. При этом, однако, не учитывается изменение объема реализованной продукции. Относительное высвобождение (ОВ) отражает как изменение величины ОС, так и изменение объема реализованной продукции.

Лекция 5.

. Кадры предприятия и производительность труда

1. Состав и структура кадров предприятия.

2. Показатели движения кадров и эффективности работы с ними.

3. Производительность труда: методы определения и планирования.

1. Состав и структура кадров предприятия.

Следует различать такие понятия, как кадры, персонал и трудовые ресурсы предприятия. Понятие «трудовые ресурсы предприятия» характеризует его потенциальную рабочую силу, «персонал» – весь личный состав работающих по найму, постоянных и временных, квалифицированных и неквалифицированных работников. Под кадрами предприятия понимается основной (штатный, постоянный), как правило, квалифицированный состав работников предприятия.

Все работающие на предприятии делятся на две категории: промышленно-производственный персонал (ППП), занятый производством и его обслуживанием, и персонал непромышленных подразделений – работники жилищно-коммунального хозяйства, подсобных хозяйств, детских и оздоровительных учреждений, принадлежащих предприятию.

В зависимости от характера выполняемых функций выделяются следующие категории ППП: рабочие, руководители, специалисты и служащие.

К рабочим относят работников предприятия, непосредственно занятых созданием материальных ценностей или оказанием производственных и транспортных услуг. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных. К руководителям относятся работники, занимающие должности руководителей предприятияя и их структурных подразделений, их заместители и главные специалисты. К специалистам относятся работники, занятые инженерно-техническими, экономическими, юридическими и другими аналогичными видами деятельности. Специалисты и руководители осуществляют организацию производственного процесса и руководство им. К служащим относятся работники, осуществляющие финансово-расчетные, снабженческо-сбытовые и другие функции.

В зависимости о характера трудовой деятельности кадры предприятия подразделяются по профессиям, специальностям и уровням квалификации.

Профессия – особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков. Специальность – вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков. Работники каждой профессии и специальности различаются уровнем квалификации, т.е. степенью овладения работниками той или иной профессией или специальностью, которая отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях.

2. Показатели движения кадров и эффективности работы с ними.

Коэффициент приема кадров (Кпк) определяется отношением количества работников, принятых на работу за данный период (Рп), к среднесписочной численности за тот же период (Р).

Кпк = Рп / Р

Коэффициент выбытия кадров (Квк) определяется отношением количества работников, уволенных по всем причинам за данный период (Рув), к среднесписочной численности за тот же период (Р).

Квк = Рвк / Р.

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия характеризует производительность труда, которая определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненной работы.

В первом случае это показатель производительности труда (или выработки продукции в единицу времени – в):

в = В / Т,

где В – объем произведенной продукции,

Т – затраты труда на производство продукции.

Обратный показатель – трудоемкость (т) изготовления продукции, измеряемая в натуральном и стоимостном выражении:

т = Т / В.

В зависимости от состава затрат, включаемых в трудоемкость продукции, выделяют технологическую, производственную и полную трудоемкость, трудоемкость обслуживания производства и трудоемкость управления производством. Технологическая трудоемкость – затраты труда основных рабочих сдельщиков и повременщиков. Производственная трудоемкость – затраты труда основных и вспомогательных рабочих. Полная трудоемкость – затраты труда всех категорий ППП. Трудоемкость обслуживания – затраты труда вспомогательных рабочих. Трудоемкость управления – затраты труда служащих, специалистов и руководителей.

3. Производительность труда: методы определения и планирования.

Важным этапом аналитической работы на предприятии является поиск резервов производительности труда, т. е. еще не использованных возможностей экономии затрат живого и овеществленного труда. Изменение производительности труда происходит под влиянием факторов – причин возможности осуществления какого-либо явления, а резерв – это нереализованная возможность в конкретном случае. Основные группы факторов:

– изменение технического уровня производства;

– совершенствование управления, организации производства и труда;

– изменение объема и структуры производства.

Лекция 6

Оплата труда

1. Сущность и принципы организации заработной платы.

2. Тарифная и бестарифная системы оплаты труда и их основные элементы.

3. Разновидности сдельной и повременной форм оплаты труда.

1. Сущность и принципы организации заработной платы.

Заработная плата – это выраженная в денежной форме часть совокупного общественного продукта, которую предприятие выплачивает работникам в соответствии с количеством и качеством затраченного ими труда.

Заработная плата является формой вознаграждения за труд и важным стимулом работников предприятия.

Общий уровень оплаты труда на предприятии может зависеть от следующих основных факторов:

– результатов хозяйственной деятельности предприятия, уровня его прибыльности;

– кадровой политики государства;

– уровня безработицы в регионе, отрасли, специальности;

– влияния профсоюзов, конкурентов и государства.

В основе организации оплаты труда лежат следующие принципы:

– оплата труда по его количеству и качеству – учитывается не только продолжительность и т. д., но и сложность, тяжесть и т. п.;

– опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом средней заработной платы;

– дифференциация уровня оплаты труда различных групп и категорий работающих – внутриотраслевое, межотраслевое и районное регулирование заработной платы.

Организация оплаты труда на предприятии состоит из следующих основных элементов:

– формирование фонда оплаты труда;

– нормирование труда;

– установление тарифной системы;

– выбор наиболее рациональных форм и систем заработной платы.

Фонд оплаты труда представляет собой источник средств, предназначенных для выплат заработной платы и отчислений от нее.

Нормирование труда дает возможность учитывать качество труда и индивидуальный вклад работника в общие результаты деятельности предприятия.

2. Тарифная и бестарифная системы оплаты труда и их основные элементы.

Тарифная система позволяет соизмерять разнообразные конкретные виды труда, учитывая их сложность и условия выполнения, т.е. качество труда. Она состоит из следующих основных элементов:

– тарифная сетка, устанавливающая дифференциацию в оплате труда с учетом разряда работы и отраслевой принадлежности предприятия;

– тарифные ставки, определяющие абсолютный размер оплаты простого труда (1-го разряда) в единицу времени (час, день);

– тарифно-квалификационные справочники, подразделяющие различные виды работ на группы в зависимости от их сложности;

– районные коэффициенты к заработной плате;

– доплаты к тарифным ставкам и надбавки за совмещение профессий, сверхурочные, работу в праздничные и выходные дни, вредность, ночное время и т.д.

При бестарифной системе оплаты труда зарплата всех работников предприятия от директора до рабочего представляет собой долю работника в фонде оплаты труда всего предприятия или подразделения. Величина зарплаты зависит от квалификационного уровня работника (частное от деления зарплаты на минимальную зарплату, квалификационный бал), коэффициента трудового участия (КТУ) фактически отработанного времени.

Разновидностью бестарифной системы оплаты труда является контрактная система – заключение договора (контракта) на определнный срок между работодателем и исполнителем. Оговариваются условия труда, права и обязанности сторон, режим работы и уровень оплаты труда, срок действия контракта.

3. Разновидности сдельной и повременной форм оплаты труда.

На большинстве предприятий действуют две основные формы оплаты труда: повременная и сдельная.

Повременной называется такая форма оплаты труда, при которой заработная плата начисляется работникам по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное на производстве время.

Для повременной формы оплаты труда характерны две основные системы заработной платы: простая повременная и повременно-премиальная. Простая повременная система – по тарифной ставке или окладу за фактически отработанное время. Повременно-премиальная система – премия в процентах к зарплате, начисленной за фактически отработанное время.

При сдельной форме оплаты труда заработная плата работников начисляется по заранее установленным расценкам за каждую единицу выполненной работы или изготовленной продукции.

Простая (прямая) сдельная система – зарплата по расценке за каждую единицу продукции. Сдельно-премиальная система – выработка рабочего оплачивается по прямым сдельным расценкам + премии. Сдельно-прогрессивная система – в пределах норм оплата по прямым сдельным расценкам, выработка сверх норм – по повышенным расценкам. Коственная система – размер зарплаты рабочего (вспомогательного) ставится в прямую зависимость от результатов обслуживания им рабочих или оборудования. Аккордная система – оплата за комплекс работ (для бригады), распределяется пропорционально отработанному времени и разряду рабочего.

Лекция 7.

Издержки производства и реализации продукции

1. Сущность издержек предприятия.

2. Понятие себестоимость продукции (услуг).

3. Расчет себестоимости по экономическим элементам затрат (смета затрат).

4. Сущность и методы калькулирования себестоимости продукции.

1. Сущность издержек предприятия.

Количество товара, которое предприятие может предложить на рынке, зависит от цены товара и уровня затрат (издержек) на его производство и реализацию.

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

Они могут быть представлены в показателях себестоимости продукции, которая представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

2. Понятие себестоимость продукции (услуг).

Себестоимость – один из важнейших показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. От себестоимости продукции зависят прибыль, рентабельность предприятий, их экономическая эффективность. По себестоимости продукции можно судить об эффективности использования техники и технологии, трудовых ресурсов. Себестоимость – база для установления цен.

Группировка затрат по экономическим элементам нужна для определения потребностей предприятия в производственных ресурсах. Особенностью поэлементной группировки является то, что в ней не учитывается, где и на какие цели осуществлены затраты, причем последние объединяют качественно однородные расходы, именуемые элементами.

3. Расчет себестоимости по экономическим элементам затрат (смета затрат).

Номенклатура затрат по элементам:

1) сырье и основные материалы за вычетом возвратных отходов;

2) вспомогательные материалы;

3) топливо;

4) энергия;

5) заработная плата;

6) отчисления от заработной платы;

7) амортизация основных фондов;

8) прочие затраты – все затраты, не вошедшие в ранее перечисленные элементы (налоги, проценты за кредит, командировочные и представительские расходы, услуги связи и другие).

Смета затрат необходима для определения общей потребности предприятия в материальных и денежных ресурсах; для увязки плана по материально-техническому снабжению, новой технике, труду и заработной плате, с финансовым планом; для определения структуры себестоимости и установления основных направлений ее снижения.

Однако при этом нельзя точно определить, где возникли затраты, какие конкретно причины привели к повышению или снижению себестоимости. Невозможно исчислить себестоимость единицы продукции (кроме того случая, когда предприятие выпускает один вид продукции). Для этого используется группировка затрат по калькуляционным статьям расходов.

4. Сущность и методы калькулирования себестоимости продукции.

Калькулирование представляет собой систему расчетов, с помощью которых определяются затраты на единицу продукции и на всю продукцию как по всем статьям расходов в целом, так и по отдельным статьям. Метод определения себестоимости единицы отдельных видов продукции называется калькуляцией. Калькуляции разрабатываются на единицу каждого вида продукции. Калькуляция является важным средством осуществления хозяйственного расчета во всех его звеньях, с помощью калькуляций выявляется рентабельность отдельных видов продукции и изыскиваются пути ее повышения. Сравнение калькуляций по отдельным видам продукции, выпускаемым на разных предприятиях, используется при анализе и оценке их работы. Калькуляция – основной исходный документ при разработке научно обоснованных цен.

Калькуляционная группировка затрат дает возможность увидеть направления расходования средств. Затраты объединяют качественно разнородные расходы, именуемые статьями затрат. Калькуляция – исчисление себестоимости единицы продукции (работ, услуг) каждого вида.

Калькуляционные статьи затрат:

1. Сырье и материалы (за вычетом возвратных отходов).

2. Тара и тарные материалы.

3. Износ и ремонт орудий лова.

4. Топливо и энергия на технологические цели.

5. Основная заработная плата производственных рабочих.

6. Дополнительная заработная плата производственных рабочих.

7. Отчисления на социальные нужды с основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих.

8. Расходы на подготовку и освоение производства.

9. Транспортные расходы.

10. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.

11. Цеховые расходы.

Цеховая себестоимость.

12. Общезаводские расходы.

13. Потери от брака.

14. Прочие производственные расходы.

Производственная себестоимость.

15. Внепроизводственные расходы.

Полная себестоимость.

В зависимости от назначения, времени, способа составления различаются плановые, сметные, проектные, нормативные и отчетные калькуляции.

Существуют следующие методы калькулирования себестоимости продукции: нормативный, попередельный и позаказный.

Лекция 8.

Цена. Ценовая политика предприятия

Виды цен

Ценовая политика предприятия и выбор метода ценообразования

1. Виды цен

Цена – это экономическая категория, означающая сумму денег, за которую продавец хочет продать, а покупатель готов купить товар.

Цена – есть денежное выражение стоимости.

С помощью цен соизмеряются затраты и результаты хозяйственной деятельности предприятия, экономически обосновываются наиболее выгодные капитальные вложения, стимулируются производство и потребление, а также качество товара.

В зависимости от ряда экономических признаков все цены классифицируются по следующим видам и подвидам:

По признаку степени свободы от воздействия государства цены делятся на:

Свободные – складываются под воздействием спроса и предложения на рынке независимо от прямого влияния государственных органов. Государство может лишь косвенно воздействовать на эти цены: путём влияния на конъюнктуру рынка; ограничивая недобросовестную конкуренцию и монополизацию рынка (Федеральный закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»: запрет на ценовую дискриминацию, на демпинг, на недобросовестную ценовую рекламу и т.д.)

2) Регулируемые цены – спрос и предложение оказывает на них определённое влияние, но большее влияние принадлежит государственным органам, применяющим методы прямого ограничения роста или снижения этих цен, регламентацию уровня рентабельности, заложенного в цену, установления предельных значений элементов цены.

3) Фиксированные цены – устанавливаются государством в лице каких-либо органов власти и управления.

Такие цены (прейскурантные, фиксированные монопольные, «замороженные» рыночные свободные цены) устанавливаются только в экстремальных условиях (войны, стихийные бедствия, кризис в экономике, дефицит товара и т.д.) В нормально же функционирующей рыночной экономике преимущественно действуют свободные и регулируемые.

По характеру обслуживаемого оборота выделяют:

1)оптовые цены на продукцию промышленности;

2) розничные цены;

Оптовые цены на продукцию промышленности – это цены, по которым реализуется и закупается продукция предприятий, организаций промышленности, независимо от форм собственности в порядке оптового оборота. Оптовые цены на промышленную продукцию формируются на основе текущих издержек производства, прибыли и налога на добавленную стоимость.

Оптовые цены на продукцию промышленности подразделяются на 2 подвида:

- оптовая цена предприятия (отпускная цена);

- оптовая цена промышленности.

Оптовая цена предприятия – это цена изготовителя продукции, по которой предприятие реализует произведённую продукцию оптово-сбытовым организациям или другим предприятиям.

Цоптюпр-я = Сп + Пед,,

где Сп – себестоимость единицы продукции;

Пед – прибыль, приходящаяся на единицу продукции

Эту же формулу можно записать по-другому.

Так как П = Rпр-я\*С ,

где П – прибыль предприятия;

Rпр-я – рентабельность, рассчитанная по себестоимости;

С – себестоимость единицы продукции, отсюда

Цопт.пр-я = С +R \* С = С(1+R),

Государственная розничная цена – цена, по которой товары народного потребления и некоторые орудия и предметы труда реализуются через торговую сеть и которая отражает процесс нарастания общественно-необходимых затрат по всем последовательным стадиям производства товара.

Она представляет собой сумму оптовой цены промышленности, издержек торговых организаций и их плановой прибыли:

Цроз. = Цопт.пр-ти + Прроз. + Тзроз.

Разновидностью розничной цены является аукционная цена – цена товара, проданного на аукционе. Данная цена может быть многократно выше рыночной, так как отражает уникальные свойства товаров и зависит от уровня профессионализма лица, проводящего аукцион.

Закупочные цены – свободные цены, они устанавливаются в зависимости от соотношения спроса и предложения. Их отличие от других видов цен заключается в том, что в состав закупочной цены не включаются НДС и акцизы.

В зависимости от степени новизны товара различают цены на:

Проектируемые товары;

Абсолютно новые товары;

Реализуемые на рынке относительно долгое время.

На стадии проектирования новых изделий цены могут быть:

- лимитные (предельно – допустимые) цены – являются исходными при определении оптовых цен на эти изделия;

- проектные и ориентировочные цены – используемые в период разработки изделий, когда ещё нет утверждённой (согласованной) цены;

При выпуске на рынок абсолютно нового товара выделяют следующие подвиды цен:

1. Цена «снятия сливок» - максимально высокая цена в расчёте на потребителя, готового купить этот товар по такой цене.

Цена снижается лишь после того, как спрос по максимальной цене оказывается удовлетворённым.

2. Цена «проникновения на рынок» - это значительно более низкая цена по сравнению с ценами на аналогичные товары конкурентов.

Использование такой цены направлено на привлечение максимального числа потребителей и увеличение доли рынка.

3. «Психологическая» цена» – учитывает психологию восприятия цены покупателем. Она обычно чуть ниже круглой суммы. Маркетологи уверены, что цена на товар должна обязательно выражаться нечётным числом. Например, 99, а не 100 руб., 599, а не 600 руб. и т.д. В результате у покупателя создаётся впечатление, во-первых, очень точного определения затрат на производство и невозможности обмана, во-вторых, более низкой цены, уступки покупателю и выигрыша для него.

4. Цена следования за лидером – цены устанавливаются примерно на уровне цены главного конкурента – как правило, ведущей фирмы отрасли, доминирующей на рынке. При этом цена не должна превышать цену, предлагаемую лидером, т.е. главным конкурентом.

На товары, реализуемые относительно длительное время устанавливаются следующие виды цен:

- скользящая или падающая цена – устанавливается почти в прямой зависимости от соотношения спроса и предложения. По мере насыщения рынка она снижается;

- долговременная цена – устанавливается на товары массового спроса и не подвержена изменениям на протяжении длительного промежутка времени.

- гибкая цена – используется при сильных колебаниях спроса и предложения в относительно короткие сроки, например в течение дня при продаже отдельных скоропортящихся продуктов (овощей, свежей рыбы, молочных продуктов, цветов и т.д.). Применение этой цены даёт эффект, когда право по принятию решения по ценам дано самому нижнему уровню управления (непосредственно продавцу).

2. Ценовая политика предприятия и выбор метода ценообразования

В зависимости от типа рынка и занимаемой позиции, все фирмы можно разбить на 2 группы:

фирмы, формирующие цены (ценоискатели) – обладают рыночной силой, достаточной для того, чтобы установить на свои товары цены, отличные от цен конкурентов;

фирмы, следующие рыночным ценам (ценополучатели) – обладают слишком малой властью над рынком, чтобы проводить собственную ценовую политику, а потому им не остаётся ничего иного, как продавать свои товары по цене, уже сложившейся на рынке.

Соответственно фирмы первого типа могут и должны разрабатывать собственную ценовую политику, тогда как для фирм второго типа эта задача не актуальна – в основе их коммерческой политики лежит управление объёмами производства, качеством продукции и затратами.

Моделирование ценовой политики осуществляется поэтапно.

Основные методы ценообразования:

1.Метод полных (средних) издержек – предприятие на рынке запрашивает цену товара, способную возместить затраты и обеспечить максимально возможную прибыль на основе стандартной наценки, в зависимости от вида товара.

Сущность данного метода - в суммировании постоянных и переменных затрат и надбавки в размере нормативной прибыли.

Преимущества: обеспечивается полное возмещение всех затрат, независимо от характера их происхождения. Недостатками же выступает то, что затратный механизм ценообразования обуславливает слабую заинтересованность в снижении издержек, при этом снижается конкурентоспособность товара (так как затруднён учёт факторов, влияющих на цену); наблюдаются крайне слабые связи с уровнем спроса.

2. Метод предельных затрат (метод учёта затрат и определения цены на основе сокращённых затрат) – впервые был применён в американских фирмах и получил название «direct-costing» или калькулирование по прямым затратам.

При ценообразовании учитываются только фактические переменные издержки на единицу продукции. Косвенные же затраты согласно этому методу, списывались на финансовые результаты и уменьшали валовую прибыль фирмы.

В основе двух методов лежит затратный механизм ценообразования.

3.Метод определения цены на основе ощущаемой ценности товара – один из самых оригинальных, в основе его лежит рыночный механизм. Основным фактором выступают не издержки предприятия, а восприятие потребителя, т.е. цены призваны соответствовать ощущаемой ценности товара. Производитель исходит из того, что потребитель определяет соотношение между ценностью товара и его ценой, и сравнивает его с аналогичными показателями конкурентов.

4.Метод безубыточности или целевой прибыли – фирма стремится установить цену на свой товар, обеспечивающую ей прежде всего желаемый объём прибыли. Строятся специальные графики общих издержек (постоянных и переменных), ожидаемой выручки при различных объёмах продаж. Кривая выручки зависит от цены товара. Подбирается такое сочетание объёма выпуска и цены, которое и обеспечивает нужную прибыль.

Такой метод требует от фирмы рассмотрения различных вариантов цен, их влияния на объём сбыта, необходимый для обеспечения безубыточности (объёма производства, при котором у фирмы нет ни прибыли, ни убытка) и обеспечения целевой прибыли.

Лекция 9.

. Прибыль и рентабельность

1. Понятие эффекта и эффективности деятельности предприятия.

2. Прибыль как экономическая категория. Виды прибыли предприятия.

3. Экономическая сущность и виды рентабельности, методика их расчета.

1. Понятие эффекта и эффективности деятельности предприятия.

Экономическая эффективность производства означает в самом общем виде результативность производственного процесса, соотношение между достигнутыми результатами и затратами живого и овеществленного труда, отражающими в свою очередь степень совершенства производственных ресурсов и эффективность их использования.

Экономическая эффективность производства характеризует отношение экономического эффекта (результата) к ресурсам (затратам), обусловившим этот эффект (результат).

Необходимо иметь в виду, что «эффект» и «эффективность» понятия неоднозначные. В наиболее общем виде в форме эффекта любого производства выступает его функция – конечный результат (объем произведенных материальных ценностей, прибыли).

Однако, он недостаточно характеризует производственную деятельность, так как не показывает, ценой каких ресурсов (затрат) он получен. Один и тот же эффект может быть получен разными способами, с разным уровнем использования ресурсов и, наоборот, одинаковые затраты могут дать разный эффект. Поэтому необходимо сравнивать достигнутый эффект с теми ресурсами (затратами), с помощью которых он получен.

Уровень экономической эффективности дает представление о том, ценой каких ресурсов (затрат) достигнут экономический эффект (результат). Чем больше эффект и меньше затраты, тем выше экономическая эффективность, и наоборот. Рост эффективности означает, что эффект растет быстрее, чем увеличиваются затраты и поэтому на единицу эффекта приходится меньше необходимых ресурсов.

Экономический эффект предприятия характеризует величина прибыли, выполняющая следующие функции:

– показывает конечный финансовый результат деятельности предприятия;

– стимулирует расширение производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников;

– формирует бюджеты разных уровней, поступая в них в виде налогов и финансируя удовлетворение общественных потребностей, обеспечивая выполнение государством своих функций.

2. Прибыль как экономическая категория. Виды прибыли предприятия.

Различают следующие виды прибыли предприятия: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль от обычной деятельности, чистая прибыль отчетного периода.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции без НДС, акцизов, экспортных тарифов и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции. Прочие операционные доходы равны разнице между выручкой от реализации основных фондов и другого имущества, отходов, нематериальных активов и затратами на эту реализацию. В сумме с внереализационными доходами они составляют прибыль до налогообложения. Уменьшенная на величину налогов и выплат прибыль до налогообложения превращается в чистую прибыль. Чистая прибыль направляется на образование резервного фонд, фонда потребления и фонда накопления.

На прибыль влияют внутренние и внешние факторы. К первым относятся устранение непроизводственного использования ресурсов, контроль их качества, совершенствование организации и технологии производства; ко вторым – изменение цен на ресурсы, изготавливаемый продукт и т.п.

Среди факторов, влияющих на прибыль, достаточно очевидно проявляется наличие как производственной, так и финансовой составляющих. Производственный аспект связан с возможностями изменить структуру себестоимости, объем и ассортимент выпускаемой продукции. Финансовый аспект связан как с внешними ценами, так и с источниками и характером использования финансовых средств предприятия.

3. Экономическая сущность и виды рентабельности, методика их расчета.

Абсолютная величина прибыли, полученная предприятием, еще не характеризует качество его работы. Относительный показатель, характеризующий степень прибыльности, называется рентабельностью. Различают общую и расчетную рентабельность.

Робщ = (Пч / (ОПФср + ОС)) × 100%

Рр = (П / С) ×100%

Показатели рентабельности характеризуют эффективность производства (его доходность) или эффективность выпуска того или иного вида продукции. Различают следующие виды рентабельности:

Рентабельность производства:

hello\_html\_m70b56a7a.gif

Рентабельность производства:

hello\_html\_m217fa6fe.gif

Рентабельность оборота:

hello\_html\_72365559.gif

где Пч – чистая прибыль

ОС – среднегодовой остаток оборотных средств на предприятии;

Фосн – основные фонды;

Пi – прибыль от реализации;

Сi– себестоимость продукции

Пр – прибыль от реализации;

Vр – выручка от реализации.

Лекция 10.

Оценка эффективности деятельности организации: материально-технические, трудовые и финансовые ресурсы организации

1. Эффективность организации

2. Первый блок объективных (экономических) показателей

3. Второй блок субъективных показателей

1. Эффективность организации

Эффективность организации определяется по ряду показателей. Оценить эффективность работы фирмы только по ее экономическим достижениям - например, по прибыли, полученной в результате деятельности, – недостаточно. Огромную прибыль можно получить и на основе жесточайшей эксплуатации работников, и на основе современных методов организации производства с использованием социально-психологических факторов. Для нас важно изучение второго, гуманного пути достижения эффективности. Эффективность организации оценивается комплексно, по показателям двух блоков.

2. Первый блок объективных (экономических) показателей

Первый блок включает в себя объективные (экономические) показатели:

Результативность. По этому показателю оценивается, достигнуты ли организацией поставленные цели.

Производительность. Этот показатель выявляет, достигнута ли цель посредством минимальных трудовых затрат.

Продуктивность. По этому показателю оценивается количество и качество продукции.

Рентабельность. Это показатель прибыльности в процессе всего товарооборота от приобретения сырья и оборудования до продажи произведенного товара.

Экологичность. К современному производству предъявляется требование применения экологически чистых технологий. Загрязнение окружающей среды является одним из важных показателей неэффективности промышленного предприятия.

Энергоемкость. Любое производство приближается к идеальному, если потребляется минимум энергии. Поэтому показатель энергозатрат, израсходованных в технологическом процессе, говорит об эффективности всего производства в целом.

3. Второй блок субъективных показателей

Второй блок включает в себя субъективные (психологические, физиологические, социально-психологические) показатели:

1. Трудовая, духовная и общественная активность сотрудников. Активность – это деятельностный компонент психологии людей. Трудовая активность отражается на таких показателях, как производительность труда, качество выпускаемой продукции и т.д. Активность людей в духовной сфере определяется не только уровнем их профессионального мастерства, а прежде всего творческим отношением к делу, участием в рационализаторской деятельности. Общественная активность проявляется в участии в общественно-политической жизни страны, социальных движениях, освоении новых экономических условий. Показатель активности свидетельствует об уровнях психофизической и социально-психологической жизнедеятельности сотрудников. Уровень психофизической активности оценивается в основном по величине энергозатрат работника, а социально-психологический уровень по таким параметрам, как – факт трудовой, духовной или общественной активности;

– время, затраченное на эту деятельность;

– проявление инициативы в труде, познании или общественном поведении.

2. Удовлетворенность трудовой деятельностью. Это показатель личностного отношения человека к своему труду и членам группы.

3. Относительная стабильность организации. В каждой группе образуется ядро кадровых работников, вокруг которого концентрируется остальной кадровый состав. Показатель стабильности связан с показателем текучести кадров. Определенный уровень текучести кадров - это нормальное явление для каждой организации. Если группа на протяжении долгого времени абсолютно стабильна, законсервирована, то это негативно сказывается на ее развитии, на взаимоотношениях людей, выработке новых идей и пр. Поэтому мы и говорим об относительной стабильности организации, имея в виду важность и необходимость определенной текучести кадров.

4. Сработанность организации. Этот показатель характеризует устойчивость и прочность межличностных взаимодействий. С его помощью оценивается психологическое состояние системы функционального взаимодействия сотрудников. Сработанность людей в группе говорит об отлаженных организационных и психологических механизмах их деятельности и является предпосылкой сплоченности и совместимости членов организации.

Социальными психологами установлено взаимовлияние объективных и субъективных факторов. В результате серии исследований, проведенных на ряде предприятий нашей страны в 1970-1990-е годы сотрудниками кафедры социальной психологии СПбГУ, выявлены взаимосвязи объективных и субъективных показателей эффективности организаций. Так, трудовая, духовная и общественная активность работников зависит от:

– сбалансированности материального и морального стимулирования труда (оказалось, что ориентация исключительно на материальное стимулирование труда не приводит к значительному увеличению трудовой активности работников);

– наличия в организации инициативной группы людей, выдвигающей цели, отражающей интересы и потребности сотрудников, умеющей убедительно доказывать необходимость предлагаемых ими инноваций;

– возраста работников (молодые сотрудники проявляют большую общественную активность, а работники среднего возраста отличаются высокой трудовой активностью).

В свою очередь, трудовая активность сотрудников благоприятно отражается на:

– результативности и продуктивности труда;

– производительности труда;

– социально-психологическом климате;

– степени сработанности членов трудового коллектива. На удовлетворенность трудом влияют следующие факторы:

– результативность труда;

– санитарно-гигиенические условия труда;

– система организации труда;

– система стимулирования труда;

– способы выбора человеком профессии и места работы;

– престиж профессии;

– способы принятия решений, сложившиеся в организации. Сплоченность организации, характеризующаяся прочностью, единством, устойчивостью межличностных взаимоотношений, влияет на:

– производительность труда;

– продуктивность;

– уровень трудовой и общественной активности;

– текучесть кадров.

В целом исследования на промышленных предприятиях показывают, что комплексная оценка эффективности организаций может быть произведена лишь в том случае, если учтены и объективные, и субъективные факторы. а именно:

1. Целенаправленность. Характеризует готовность организации к достижению целей совместного взаимодействия. Цель совместной деятельности выражает потребности, интересы, ценностные ориентации членов трудового коллектива, их идеальное представление будущего результата, что, в свою очередь, определяет средства и способы взаимодействия.

2. Мотивированность. Раскрывает причины трудовой, познавательной, коммуникативной и прочей активности членов группы. В конкретной ситуации социального взаимодействия мотивация выполняет три психологические функции: побуждающую, направляющую и регулирующую. Побуждающая функция состоит в осознании человеком потребности в совместном с другими людьми достижении целей группы и является «пусковой кнопкой» деятельности. Направляющая функция определяет цели и способы совместной деятельности, согласованные между всеми членами группы. Регулирующая функция способствует выбору наиболее оптимальных и законных средств достижения групповых целей и удовлетворения потребностей.

3. Эмоциональность. Проявляется в эмоциональном отношении людей к взаимодействию, прежде всего в специфике эмоциональных, неформальных отношений в организации. Возникает при переживании людьми близких по направленности и интенсивности эмоциональных состояний. Групповые эмоции выражаются в сходных способах переживания членами организации одних и тех же событий, подобии настроений, особенностях эмоциональных взаимоотношений (симпатия, антипатия, дружба и пр.). Интенсивность и направленность эмоциональности группы может оказывать стимулирующее или подавляющее влияние на его эффективность.

Лекция 11.

Бизнес – планирование, цели и задачи

1. Понятие цель, задачи и особенности составления бизнес-плана.

2. Отличие бизнес-плана от других плановых документов

1. Понятие, цель, задачи и особенности составления бизнес-плана

Бизнес-план – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения.

Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля. Важно рассматривать бизнес-план как сам процесс планирования и инструмент внутрифирменного управления. Бизнес-план является своего рода документом, страхующим успех предполагаемого бизнеса, в то же время бизнес-план – инструмент самообучения.

Основной целью разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайшие и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. Наряду с главной, определяющей целью составители бизнес-плана должны отразить другие цели:

1) социальные цели – преодоление дефицита товаров и услуг, оздоровление экологической обстановки, улучшение психологического климата в стране, создание новых духовных и культурных ценностей, развитие научно-технического и творческого потенциала, расширение деловых контактов, международных связей;

2) повышение статуса предпринимателя – развитие и укрепление экономического потенциала предпринимателя (включая производственный потенциал, финансовый, технико-технологический, научный, образовательный, а также духовный). Это служит условием и залогом возможности успешного проведения последующих сделок, повышения престижа предпринимателя, порождаемого его известностью, доброй репутацией, гарантиями высокого качества товаров и услуг;

3) иные, специальные цели и задачи – развитие контактов, зарубежные поездки, вхождение в различного рода ассоциации и др.

Основной центр бизнес-плана - помочь решить следующие основные задачи, связанные с функционированием организации:

1) определить конкретные направления деятельности, перспективные рынки сбыта и место фирмы на этих рынках;

2) оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта продукции, соизмерить их с ценами, по которым будут продаваться товары, чтобы определить потенциальную прибыльность проекта;

3) выявить соответствие кадров фирмы и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей;

4) проанализировать материальное и финансовое положение фирмы и определить, соответствуют ли материальные и финансовые ресурсы достижению намеченных целей;

5) просчитать риски и предусмотреть трудности, которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

В современной практике бизнес-план выполняет пять функций.

Первая из них связана с возможностью его использования для разработки стратегии бизнеса. Эта функция жизненно необходима в период создания предприятия, а также при выработке новых направлений деятельности.

Вторая функция – планирование. Она позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри фирмы.

Третья функция позволяет привлекать денежные средства – ссуды, кредиты. В современных российских условиях без кредитных ресурсов практически невозможно осуществить какой-либо значительный проект, однако получить кредит непросто. Главная причина заключается не столько в проблеме высоких процентных ставок, сколько в возросшей невозвратности кредитов. В этой ситуации банки предпринимают целый комплекс мер по обеспечению возврата денежных средств, среди которых следует отметить требования банковских гарантий, реального залога и другие, но решающим фактором при предоставлении кредита является наличие проработанного бизнес-плана.

Четвертая функция позволяет привлечь к реализации планов компании потенциальных партнеров, которые пожелают вложить в производство собственный капитал или имеющуюся у них технологию. Решение вопроса о предоставлении капитала, ресурсов или технологии возможно лишь при наличии бизнес-плана, отражающего курс развития компании на определенный период времени.

Пятая функция путем вовлечения всех сотрудников в процесс составления бизнес-плана позволяет улучшить их информированность о предстоящих действиях, скоординировать усилия, создать мотивацию достижения целей.

Подготовка и эффективное использование бизнес-плана имеет первостепенное значение. Этот план может быть разработан менеджером, руководителем, фирмой, группой фирм или консалтинговой организацией. Для определения стратегии развития крупной фирмы составляется развернутый бизнес-план. Нередко уже на стадии его подготовки определяются потенциальные партнеры и инвесторы. Что касается временного аспекта бизнес-планирования, то большинство фирм составляет планы на год. В них детально рассматриваются различные направления деятельности фирмы в этот период и бегло характеризуется дальнейшее развитие. Некоторые фирмы составляют планы на срок до 5 лет, и лишь крупные компании, твердо стоящие на ногах, планируют на период более 5 лет.

Разработчиками бизнес-плана являются фирмы, специализирующиеся в области маркетинговой деятельности, авторские коллективы, отдельные авторы. В любом случае независимо от способов составления бизнес-плана в процессе его разработки подлежат взаимному учету и увязке интересы и условия заинтересованных сторон:

1) заказчика бизнес-плана, являющегося самостоятельным инвестором или использующего привлеченный капитала, интерес которого – реализация проекта и получение дохода;

2) инвестора, интерес которого – возврат вложенных средств и получение дивидендов;

3) потребителей, использующих продукцию, интерес которых – удовлетворение потребностей в товарах;

4) органов власти, определяющих потребности и приоритеты развития бизнеса, основная цель работы которых – удовлетворение общественных потребностей.

Бизнес-план для непроизводственных организаций отличается тем, что вместо развернутого плана производства в нем кратко излагается планируемый перечень услуг (работ), которые будут предоставляться. На первом месте здесь – освещение условий предоставления услуг (выполнения работ), наличие лицензий, разрешений, сертификатов, обеспечение прав потребителей. Вместо плана производства в бизнес-плане непроизводственной организации разрабатывается оперативный план, в котором прогнозируются средства, помещения и ресурсы, которые будут необходимы для ведения бизнеса в предстоящий период, а также потребность в материалах, рабочей силе, средствах связи и т. д. Остальные разделы плана разрабатываются аналогично планам производственных организаций.

2. Отличие бизнес-плана от других плановых документов

Бизнес-план, как никакой из других планов фирмы, имеет внешнюю направленность, превращается в своего рода товар, продажа которого должна принести максимальный выигрыш. Следовательно, в отличие от традиционного плана экономического и социального развития предприятия бизнес-план учитывает не только внутренние цели предпринимательской организации, но и внешние цели лиц, которые могут быть полезны новому делу. Кроме того, в бизнес-плане основное внимание сосредоточено на маркетинговых и финансово-экономических аспектах бизнеса, в то время как научно-технические, технологические и социальные стороны представлены менее детально.

Более близок к бизнес-плану такой привычный, известный ранее российским предпринимателям документ, как технико-экономическое обоснование (ТЭО). Главное отличие ТЭО от бизнес-плана – это то, что технико-экономическое обоснование – это специфический плановый документ для создания и развития промышленных объектов. Поэтому особый акцент в структуре ТЭО сделан на производственно-технические аспекты проекта, а коммерческие, рыночные проблемы будущего бизнеса остаются почти нераскрытыми. Кроме того, отличие бизнес-плана от ТЭО состоит в его стратегической направленности. Следовательно, можно говорить о гораздо более узком, специфическом характере ТЭО по сравнению с бизнес-планом. Бизнес-план постепенно вытесняет ТЭО из сферы предпринимательской деятельности.

Бизнес-план является одним из ключевых элементов стратегического планирования. Как и стратегический план организации, охватывает достаточно длительный период, обычно 3 – 5 лет, иногда больше. Однако между бизнес-планом и стратегическим планом существует ряд различий:

1) в отличие от стратегического плана бизнес-план включает не весь комплекс общих целей фирмы, а только одну из них – ту, которая связана с созданием и развитием определенного нового бизнеса. Бизнес-план организации ориентирован только на развитие, в то время как стратегический план может включать другие типы стратегий организации;

2) стратегические планы – это обычно планы с растущим горизонтом времени. Бизнес-план имеет четко очерченные временные рамки. Таким образом, бизнес-план по своей форме, в отличие от стратегического плана, тяготеет к проекту с его конкретной проработкой и определенной самодостаточностью;

3) в бизнес-плане функциональные составляющие (планы производства, маркетинга и др.) имеют гораздо более весомое значение, чем в стратегическом плане, являются полноправными, равновесными частями структуры бизнес-плана.

В условиях рыночной экономики функции ТЭО все чаще выполняют инвестиционные проекты, которые наиболее близки к бизнес-плану по структуре и характеру изложения материала. Понятие инвестиционного проекта может употребляться в двух случаях: как инвестиционная деятельность (реализация системы инвестиционных мероприятий), как система организационно-правовых, аналитических, инженерно-технических, экономических и расчетно-финансовых документов, необходимых для обоснования и проведения соответствующих работ по реализации проекта.

Контрольные вопросы по курсу «Экономика организации»

1. Понятие и классификация организаций.

2. Организационно-правовые формы хозяйствования юридических лиц.

3. Сущность, состав и структура основных фондов и факторы, ее определяющие.

4. Натуральная и стоимостная оценки основных фондов.

5. Показатели движения основных фондов на предприятии, методика их расчета.

6. Показатели эффективности использования основных фондов и методика их расчета.

7. Износ основных фондов: сущность, виды, методы определения.

8. Амортизация ОПФ: сущность и механизм.

9. Амортизационные отчисления: экономическое содержание и методика расчета.

10. Производственная мощность предприятия.

11. Экономическая сущность, состав и структура оборотных средств.

12. Сущность и необходимость обновления ОПФ.

13. Кругооборот оборотных средств. Производственный и финансовый циклы.

14. Сущность и механизм нормирования оборотных средств.

15. Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия.

16. Материалоемкость продукции: понятие и способ определения. Методы снижения материалоемкости продукции.

17. Трудовые ресурсы предприятия: сущность и классификация.

18. Показатели структуры и движения кадров.

19. Производительность труда: сущность, методика определения.

20. Сущность заработной платы, принципы и методы ее исчисления и планирования.

21. Формы оплаты труда: классификация, способы исчисления и области эффективного применения.

22. Системы оплаты труда: виды, способы исчисления, механизмы использования при организации труда.

23. Издержки предприятия: сущность и классификация.

24. Себестоимость продукции: сущность и состав затрат.

25. Структура себестоимости и факторы ее окружающие.

26. Калькуляция: понятие и методика расчета.

27. Понятие эффективности деятельности предприятия, виды эффективности.

28. Показатели эффективности хозяйственной деятельности предприятия и использования отдельных видов ресурсов, методика их расчета.

29. Прибыль предприятия: сущность, виды и методика определения.

30. Формирование чистой прибыли предприятия.

31. Механизм использования чистой прибыли на предприятиях различных хозяйственно-правовых форм.

32. Рентабельность: сущность, виды и методика определения.

33. Источники снижения себестоимости продукции.

34. Понятие и сущность финансов предприятия. Источники их формирования.

35. Основные принципы организации финансов предприятия.

36. Типы, формы и методы организации производства на предприятии.

37. Понятие и содержание планирования на предприятии.

38. Основные направления гос. регулирования деятельности предприятия.

39. Сущность производственной структуры предприятия.

40. Сущность организационной структуры предприятия.