

**Министерство сельского хозяйства Российской Федерации**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
Саратовский государственный аграрный университет  
имени Н.И. Вавилова**

# **ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ**

**Краткий курс лекций**

Направление подготовки  
38.03.06 Торговое дело

**Саратов 2016**

УДК 658 (042.4)  
ББК 65.421я7  
Э 40

Э 40 Экономика организации: краткий курс лекций для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело / Е.И. Зуева // ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2016. – 87 с.

Краткий курс лекций по дисциплине «Экономика организации» составлен в соответствии с программой дисциплины и предназначен для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Краткий курс лекций содержит теоретический материал по основным вопросам экономики организации. Направлен на формирование у студентов комплексных знаний о принципах и закономерностях функционирования организации как хозяйственной системы, о методах планирования и управления деятельностью организации в целях повышения её эффективности.

УДК 658 (042.4)  
ББК 65.421я7

© ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ», 2016

## ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в условиях рыночных отношений центр экономической деятельности перемещается к первичному звену всей экономической системы – коммерческой организации (и ее разновидности – предприятию). На этом уровне создается необходимая обществу продукция, выполняются работы, оказываются услуги, сосредоточены квалифицированные кадры. Здесь решаются вопросы экономного расходования ресурсов, применения новой техники и технологии.

Общеизвестно, что конкурентоспособной можно считать лишь ту коммерческую организацию, руководство которой наиболее компетентно определяет потребности покупателей, создает и эффективно организует производство востребованной рынком продукции, обеспечивает достойную оплату труда работникам.

Объектом изучения дисциплины «Экономика организации» является организация как целостная открытая социально-экономическая система.

Предметом исследования выступает множество экономических, правовых, социальных, экологических и др. взаимосвязей и взаимоотношений организации с внешней средой по поводу производства, обмена и распределения материальных благ.

## **ПРЕДМЕТ И МЕТОД НАУКИ «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ»**

### **1.1. Значение предприятия (организации) в экономике страны**

Переход к рыночным отношениям настоятельно диктует необходимость изучения деятельности первичного звена экономики – предприятия (организации). От того, насколько эффективно осуществляется деятельность предприятий, зависит состояние экономики государства, уровень благосостояния населения. Предприятие является производителем продукции, работ и услуг, необходимых для нормальной жизнедеятельности людей.

В условиях рыночной системы хозяйствования предприятие объективно становится основным звеном в ее реализации. Дело в том, что оно не только производит продукцию, пользующуюся спросом на рынке, но и создает рабочие места, обеспечивая занятость населения, начисляет заработную плату и так далее.

На предприятии решаются вопросы объема и ассортимента выпускаемой продукции, выбора поставщиков и покупателей, формирования цен, экономного расходования ресурсов, применения кадров, высокопроизводительной техники и технологии.

Именно предприятия являются основными источниками формирования бюджетов всех уровней. Выплачивая федеральные и местные налоги, предприятие участвует в содержании государственных органов и поддержании социальных программ (образование и здравоохранение, культура и просвещение и так далее).

В конечном итоге, функционирование предприятий в условиях рынка предполагает поиск и разработку каждым из них собственного пути развития. Иными словами, чтобы не только удержаться, но и развиваться в рынке, предприятие должно улучшать состояние своей экономики: иметь всегда оптимальное соотношение между затратами и результатами производства; изыскивать новые формы приложения капитала, находить новые, более эффективные способы доведения продукции до покупателя, проводить соответствующую товарную политику и так далее.

### **1.2. Понятие, предмет и задачи экономики организации**

До настоящего времени нет общепринятого толкования понятия «экономика организации». В ряде случаев, исходя из семантики слова, его связывают с хозяйствованием, в других – с системой экономических отношений по поводу результатов производства и так далее.

Если рассматривать понятие «экономика», то это наука о том, как общество использует определенные, ограниченные ресурсы для производства полезных продуктов (услуг) и распределяет их среди различных групп людей. Экономика организации – наука о том, как данная задача решается в рамках отдельно взятой организации.

Иными словами, экономика организации – это совокупность факторов производства, непроизводственных факторов, фондов обращения, готовой продукции, денежных средств, находящихся на счетах в банке, ценных бумаг, нематериальных фондов собственности, доходов или прибыли, полученных в результате реализации продукции и оказания различных услуг.

К основным объектам изучения экономики организации относятся:

- 1) организационная и производственная структура организации; организация процесса управления на предприятии; реструктуризация, понимаемая как разделение, слияние и поглощение предприятий (организаций);
- 2) организация маркетинговых исследований на предприятии как основа планирования его текущей деятельности и развития;
- 3) формирование и использование ресурсов организации: основного и оборотного капитала и трудовых ресурсов;
- 4) формирование издержек производства, калькулирование себестоимости продукции и услуг, ценообразование;
- 5) управление финансовыми ресурсами организации, формирование финансовых результатов его деятельности; взаимоотношения с бюджетом.

Одновременно объектами изучения экономики организации являются ее инновационная и инвестиционная деятельность, управление конкурентоспособностью организаций на основе повышения качества, сертификации и стандартизации продукции.

Предметом изучения курса «Экономика организации» является сущность самой организации как коммерческой организации – основные производственные фонды, оборотные средства, рабочая сила, инвестиции, их взаимосвязи, взаимодействие и пути улучшения использования.

Основными задачами науки являются: характеристика и экономический анализ отдельных производственных отраслей организации и оптимизация ее производственно-отраслевой структуры для обоснования принятия управленческих решений по дальнейшему развитию организации с учетом риска, а также изменений внутрихозяйственных и внешних факторов развития. При этом важен учет технических, экономических и экологических аспектов.

### **1.3. Методологические аспекты и методы науки**

Метод научного исследования – способ достижения цели, решения конкретной задачи, совокупность приемов или операций практического или теоретического освоения действительности.

Экономическое исследование – сложный процесс познания, который включает обоснование темы, формулировку цели и задач, гипотезы, выбор объектов анализа, составление программы, накопление и исследование факторов, теоретическое обобщение и разработку мер по использованию результатов исследований на практике.

В основе экономического исследования лежит методология.

Методология науки – это учение о принципах построения, формах и способах научного познания. Теоретический и методологический основой исследований являются труды отечественных и зарубежных экономистов, достижения в области экономических наук.

Методология базируется на применяемых наукой методах. В науке метод определяет содержание и последовательность научных исследований, характер изложения и использования их результатов. Важнейшее значение имеют методы, которые в целом определяют научность и продуктивность исследований.

К ним, прежде всего, нужно отнести диалектический метод, в соответствии с которым явление рассматривается в непрерывном движении и изменении, характеризуется единством и борьбой между старым и новым, восхождением от

простого к сложному.

Кроме вышеназванного в экономике для познания сущности явлений и процессов используют общенаучные и специфические методы исследования.

Общенаучные методы имеют более широкое применение. К ним относятся:

- 1) метод научной абстракции;
- 2) индуктивный;
- 3) дедуктивный;
- 4) сравнительного анализа;
- 5) экспериментальный и так далее.

Метод научной абстракции состоит в отвлечении в процессе познания от мелких явлений, несущественных сторон и выделении общих, существенных признаков, в познании сути явлений. Хотя абстрактное представление о явлении будет менее полным, чем конкретное, оно позволит понять самое главное в нем. При использовании метода индукции общий вывод делается на основе единичных факторов, то есть решение принимается от частного к общему, от факторов к теории.

Метод дедукции предполагает обратный ход исследований – от общего к частному и единичному.

Методы индукции и дедукции дают возможность выдвигать гипотезы. Гипотеза – научное предположение.

Метод сравнительного анализа состоит в сопоставлении частных и обобщающих экономических показателей с целью выявления наилучших результатов.

Экспериментальный метод, являющийся основой в естественных науках, широко применяется и для изучения экономических явлений.

К специфическим методам исследования науки «Экономика организации» относятся:

- 1) статистико-экономический;
- 2) монографический;
- 3) расчетно-конструктивный;
- 4) балансовый;
- 5) экономико-математический.

Статистико-экономический метод – это совокупность приемов, используемых для всесторонней характеристики развития общественных явлений. Основными приемами обработки и анализа статистических данных являются: экономическая группировка, прием средних величин, исчисление относительных величин, графический прием.

Монографический метод исследований предусматривает изучение отдельных элементов общей совокупности, которые достаточно типичны для характеристики изучаемых объектов или являются представителями передовой группы предприятий. Этот метод способствует выявлению нового, прогрессивного, зарождающегося в передовых предприятиях.

Расчетно-конструктивный метод позволяет найти реальные пути научно обоснованного решения проблемы на перспективу.

Балансовый метод – это основной метод координации и взаимной увязки всех показателей, отражающих сущность явления или процесса. С его помощью достигается сбалансированность всех количественных пропорций.

Экономико-математический метод включает совокупность научных приемов: математическую статистику, математическое моделирование. Он позволяет с помощью ЭВМ решить сложные многофакторные экономические задачи. Этот метод широко используется при решении задач оптимизации производства.

## Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается значение предприятия (организации) в экономике страны?
2. Понятие экономики организации.
3. Что относится к основным объектам изучения экономики организации?
4. Предмет изучения экономики организации.
5. Основные задачи экономики организации.
6. Общенаучные и специфические методы экономики организации.

## Список литературы

### Основная литература

1. Кундиус, В. А. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

### Дополнительная литература

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8
4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8
5. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9
6. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6
7. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций): учебник / О.К. Филатов, Т.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – М.: Финансы и статистика, 2006. – 510с. - ISBN 5-279-02980-7
8. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5
9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012: <http://www.aup.ru/books/m218/>
10. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>

## ОРГАНИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

### 2.1. Организация: понятие и сущность

Сердцевину любой экономики составляет производство, создание экономического продукта. Без производства не может быть потребления, можно только проедать произведенное. Именно предприятия (организации) выпускают продукцию, выполняют работы и услуги, то есть создают основу для потребления и приумножения национального богатства.

От того, насколько эффективно работают предприятия, каково их финансовое состояние, зависят здоровье всей экономики и индустриальная мощь государства. Если схематично представить всю систему хозяйственного управления в стране в виде пирамиды, то ее основанием являются предприятия.

Предприятие (организация) – самостоятельный хозяйственный субъект, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Организация как юридическое лицо в соответствии со ст. 48 ГК РФ - это организация, которая:

- ✓ имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом;
- ✓ может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права;
- ✓ несет обязанности;
- ✓ может быть истцом и ответчиком в суде.

Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету. Организация считается созданной с момента ее государственной регистрации в установленном порядке, она имеет свое наименование, содержащее указание на ее организационно-правовую форму.

В соответствии с ГК РФ юридические лица подразделяются на два вида: коммерческие и некоммерческие. Коммерческими считаются предприятия, которые ставят в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческими являются предприятия, которые не имеют целью своей деятельности извлечение прибыли и могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы.

При любой форме хозяйствования предприятия играют важнейшую роль в экономике государства. С макроэкономических позиций предприятия являются основой для:

- 1) увеличения национального дохода, валового внутреннего продукта, валового национального продукта;
- 2) возможности существования всего государства и выполнения им своих функций (это связано с тем, что значительная часть государственного бюджета формируется за счет налогов и сборов с предприятий);
- 3) обеспечения обороноспособности государства;



- 4) простого и расширенного воспроизводства;
- 5) развития национальной науки и ускорения НТП;
- 6) повышения материального благосостояния всех слоев граждан страны;
- 7) развития медицины, образования и культуры;
- 8) решения проблемы занятости;
- 9) решения многих других социальных проблем.

## 2.2. Цель, функции и принципы деятельности организации

Высшей целью деятельности предприятия является превышение результатов над затратами, то есть достижение возможно большей прибыли или возможно высокой рентабельности. В практике существует несколько не менее важных целей деятельности предприятия:

- 1) завоевать или удержать большую долю какого-либо рынка для своей продукции;
- 2) добиться более высокого качества своей продукции;
- 3) занять лидирующее положение в области технологии;
- 4) максимально использовать имеющиеся сырьевые, трудовые, финансовые ресурсы;
- 5) достигнуть максимально возможного уровня занятости.

Для достижения поставленных целей предприятие должно осуществлять ряд функций:

- ✓ обеспечивать финансовую устойчивость, то есть способность расплачиваться по своим обязательствам собственными средствами или за счет кредита;
- ✓ получать максимальную прибыль при минимальных затратах труда и средств на единицу продукции;
- ✓ обеспечивать потребителей продукцией предприятия в соответствии с заключенными договорами;
- ✓ обеспечивать работников предприятия заработной платой, создавать для них нормальные условия труда и возможности профессионального роста;
- ✓ охрана окружающей среды;
- ✓ решать социальные вопросы трудового коллектива.

Наука и практика выявили следующие основные принципы деятельности предприятия.

Обеспечение экономической эффективности производства. Эффективность характеризуется отношением результатов деятельности к производственным затратам и объемам использованных ресурсов (основных фондов и оборотных средств, рабочей силы).

Децентрализация управления. Этот принцип предусматривает отказ от директивной системы управления, предоставление предприятиям самостоятельности в организации производства.

Учет и соблюдение права собственности. Одним из важнейших условий перехода к рыночной экономике является преобразование отношений собственности. Расширение форм собственности и соблюдение прав и интересов собственника – предпосылки свободы предпринимательства, конкуренции на рынке.

Материальная заинтересованность и ответственность работников. Материальный стимул – один из основных мотивов, побуждающих работника производительно трудиться. Если работник уверен в зарплате, он стремится лучше работать. Внимание должно быть обращено прежде всего на человека. Нужны соответствующие стимулы, тогда эффективность труда обеспечена. При действии материальных стимулов за

конечные результаты труда растёт ответственность работников.

Плановость организации производства. Этот принцип предусматривает деятельность предприятия на основе разработанной стратегии и тактики, что находит отражение в перспективных, годовых и оперативных планах. Перспективные планы определяют стратегические цели и направления деятельности, в годовых и оперативных планах соответствующими расчетами и обоснованиями они конкретизируются на ближайший период, текущий момент.

Сбалансированность факторов производства. Принцип предполагает рациональное соотношение основных факторов производства – средств производства, рабочей силы. Без сочетания их в соответствующих пропорциях недостаточно эффективно используется как каждый элемент, так и весь ресурсный потенциал предприятия. Этот принцип означает также необходимость соблюдения пропорций между отраслями, подразделениями основного, вспомогательных и обслуживающих производств.

Комплексность и интеграция. Комплексность заключается в необходимости оценки и учета в деятельности предприятия технико-технологических, социально-экономических, экологических факторов в их взаимосвязи и взаимообусловленности. Комплексный учет должен находить отражение в системе хозяйствования на предприятии.

Интеграция предусматривает осуществление мероприятий, способствующих упорядочению внутривозрастных связей, и подчинение элементов системы хозяйствования главной цели производства – повышению эффективности работы предприятия.

### **2.3. Факторы, влияющие на результативность функционирования предприятия**

В условиях рыночной экономики на эффективность работы предприятия влияют самые разнообразные факторы. Их можно классифицировать по самым различным признакам.

В зависимости от направленности действия 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, то есть само предприятие их порождает.

Внутренние факторы настолько разнообразны, что их целесообразно объединить в следующие группы:

- 1) связанные с личностью руководителя и способностью его команды управлять предприятием в условиях рынка;
- 2) связанные с ускорением НТП, с инновационной политикой предприятия;
- 3) связанные с совершенствованием организации производства и труда, управлением предприятием;
- 4) связанные с организационно-правовой формой хозяйствования;
- 5) связанные с созданием благоприятного социально-психологического климата в коллективе;
- 6) связанные со спецификой производства и отрасли;
- 7) связанные с качеством и конкурентоспособностью продукции с управлением издержками и ценовой политикой;
- 8) связанные с амортизационной и инвестиционной политикой.

Кроме того, все внутренние факторы можно разделить на объективные и субъективные. Объективные – это такие факторы, возникновение которых не зависит от субъекта управления, например стихийное бедствие.

Субъективные факторы, а они составляют абсолютное большинство, полностью зависят от субъекта управления, и они должны быть всегда в поле зрения и анализа.

Эффективность работы предприятия в условиях рынка в значительной степени зависит и от внешних факторов, которые можно классифицировать в следующие группы:

- 1) связанные с изменением конъюнктуры внутреннего и мирового рынка (изменение спроса и предложения, колебание цен);
- 2) связанные с изменениями политической обстановки как внутри страны, так и в более глобальном масштабе;
- 3) связанные с инфляционными процессами;
- 4) связанные с деятельностью государства.

В современных условиях именно от государства в значительной мере зависит эффективность деятельности российских предприятий, прежде всего, создание цивилизованного рынка и правил игры на этом рынке, то есть создание правовой основы, обеспечение надлежащего правопорядка в стране и ее национальной безопасности, стабилизация экономики, обеспечение социальной защиты и социальных гарантий, защита конкуренции, разработка, принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Что такое предприятие (организация)?
2. Признаки юридического лица.
3. Коммерческие и некоммерческие организации.
4. Основой чего являются предприятия с макроэкономических позиций?
5. Цели деятельности предприятия.
6. Основные принципы деятельности предприятия.
7. Группы факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятия (организации).

### **Список литературы**

#### **Основная литература**

1. Кундиус, В. А.. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

#### **Дополнительная литература**

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8
4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8

5. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9
6. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6
7. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций): учебник / О.К. Филатов, Т.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – М.: Финансы и статистика, 2006. – 510с. - ISBN 5-279-02980-7
8. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5
9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012: <http://www.aup.ru/books/m218/>
10. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>

## **СОЗДАНИЕ, ЮРИДИЧЕСКОЕ ОФОРМЛЕНИЕ И РЕОРГАНИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

### **3.1. Факторы, определяющие образование нового предприятия (организации)**

Если новое предприятие является коммерческой организацией, то обязательной целью его создания выступает – получение прибыли. Помимо этой, общей для всех коммерческих организаций цели можно выделить следующие:

- 1) увеличение выпуска продукции, в которой нуждаются потребители, и получение дохода за счет ее реализации;
- 2) вовлечение в производство незанятого трудоспособного населения и решение тем самым социальной проблемы трудоустройства;
- 3) вовлечение в производство имеющих дополнительных природных ресурсов;
- 4) изготовление принципиально новых видов продукции с использованием передовых достижений науки и техники;
- 5) удовлетворение личных интересов отдельных граждан или группы лиц, создающих небольшие предприятия для индивидуальной или совместной деятельности.

Образование новых предприятий и расширение действующих определяются следующими факторами:

- 1) наличие неудовлетворенного спроса на продукцию (услуги);
- 2) наличие ресурсов, необходимых для организации производства продукции;
- 3) уровень развития науки, техники и технологии в соответствующей отрасли производства.

Определяющим является спрос на продукцию: если продукция предприятия не будет пользоваться спросом, ему грозит разорение. Такая продукция остается нереализованной, а затраты на ее изготовление – неоплаченными.

Решение о создании нового предприятия принимает владелец или владельцы капитала. Предприниматель, создающий новое предприятие, должен, прежде всего, иметь полезную обосновывающую идею (миссию предприятия). На первом этапе капитал нужен для строительства и организации предприятия, закупки необходимых сырья и материалов, оборудования, найма рабочей силы. На базе капитальных первоначальных вложений, израсходованных или предназначенных на указанные цели, образуется уставный капитал предприятия. Увеличение уставного капитала происходит за счет прибыли, оставляемой на предприятии для развития производства, а в отдельных случаях – за счет ассигнований из бюджета. Кроме того, предприятие может получить средства за счет выпуска и продажи акций и других ценных бумаг, а также получить кредиты, погашаемые впоследствии из прибыли. Дополнительные средства могут быть получены также от продажи лишнего имущества. За счет привлечения дополнительных средств предприятие увеличивает основные и оборотные фонды, наращивает выпуск продукции, улучшает ее качество, увеличивает доход.

### **3.2. Государственная регистрация, учредительные документы и органы предприятия (организации)**

Предприятие (организация) подлежит государственной регистрации в органах юстиции в порядке, определяемом законом о регистрации юридических лиц. Данные

государственной регистрации, в том числе наименование предприятия, включаются в единый государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления.

Предприятие считается созданным с момента его государственной регистрации.

Предприятие (юридическое лицо) действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками).

Юридическое лицо (предприятие), созданное одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем.

В учредительных документах юридического лица должны определяться:

- 1) наименование юридического лица;
- 2) место его нахождения;
- 3) порядок управления деятельностью;
- 4) другие сведения, предусмотренные законом.

В учредительных документах унитарных предприятий должны быть также определены предмет и цели деятельности юридического лица.

В учредительном договоре учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности. Договором определяются также условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей (участников) из его состава.

Юридическое лицо приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы, действующие в соответствии с законом, иными правовыми актами и учредительными документами.

Порядок назначения или избрания органов юридического лица определяется законом и учредительными документами.

### **3.3. Выбор цели деятельности предприятия (организации)**

Направление деятельности определяется той конечной целью, которую предприятие перед собой ставит. В практике существует несколько целей деятельности предприятия:

1. завоевать или удержать большую долю какого-либо рынка для своего товара;
2. добиться более высокого качества своей продукции;
3. занять лидирующее положение в области технологии;
4. максимально использовать имеющиеся сырьевые, трудовые, финансовые ресурсы;
5. повысит прибыльность своих операций;
6. достигнуть максимально возможного уровня занятости.

В процессе своей деятельности предприятие должно принимать ряд решений:

- 1) какой товар или номенклатуру товаров следует выпускать и продавать;
- 2) на какие рынки надо выходить с этим товаром и как укрепить свои позиции на рынке;
- 3) как выбрать оптимальную технологию производства;
- 4) какие материалы приобретать и как их использовать;
- 5) как распределить имеющиеся финансовые ресурсы;
- 6) каких показателей предприятие должно достигнуть в отношении технических характеристик выпускаемого товара, его качества, эффективности производства.

Деятельность, направленная на решение этих вопросов, называется общей деловой политикой предприятия. Деловая политика в процессе работы предприятия превращается в конкретный план действий, который, как правило, включает 3 этапа:

- 1) установление четких количественных показателей, которых собирается достичь предприятие;
- 2) определение важнейших направлений и действий, необходимых для достижения поставленных целей. При этом во внимание принимаются два основных фактора: каким образом и в какой степени на деятельность предприятия будут воздействовать внешние факторы; каковы слабые стороны предприятия и его внутренние возможности;
- 3) разработка гибкой, вписывающейся в структуру деятельности предприятия, системы долгосрочного планирования (определения стратегии, которая обеспечит достижение поставленных целей).

### **3.4. Реорганизация юридического лица**

Постоянно меняющиеся внешние экономические условия определяют необходимость и целесообразность реорганизации предприятия с целью повышения эффективности его деятельности.

Под реорганизацией понимается слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование предприятий. Реорганизация может быть осуществлена по решению учредителей (участников) предприятия либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами.

При слиянии предприятий права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему предприятию в соответствии с передаточным актом.

При присоединении одного предприятия к другому к последнему переходят права и обязанности присоединенного предприятия в соответствии с передаточным актом.

При разделении предприятия его права и обязанности переходят к вновь возникшим предприятиям в соответствии с разделительным балансом.

При выделении из состава предприятия одного или нескольких предприятий к каждому из них переходят права и обязанности реорганизованного предприятия в соответствии с разделительным балансом.

При преобразовании предприятия одного вида в предприятие другого вида (изменении организационно-правовой формы) к вновь возникшему предприятию переходят права и обязанности реорганизованного предприятия в соответствии с передаточным актом.

В случаях, установленных законом, реорганизация предприятия в форме его разделения или выделения из его состава одного или нескольких предприятий осуществляется по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда.

Если учредители (участники) предприятия не осуществляют реорганизацию в срок, определенный в решении уполномоченного государственного органа, суд по иску данного органа назначает внешнего управляющего предприятием и поручает ему осуществить реорганизацию этого предприятия. С момента назначения внешнего управляющего к нему переходят полномочия по управлению делами предприятия. Внешний управляющий выступает от имени предприятия в суде, составляет разделительный баланс и передает его на рассмотрение суда вместе с учредительными документами, возникающих в результате реорганизации предприятия. Утверждение

судом указанных документов является основанием для государственной регистрации вновь возникающих предприятий.

Предприятие считается реорганизованным с момента государственной регистрации вновь возникших предприятий.

### Вопросы для самоконтроля

1. Цель создания нового предприятия (организации).
2. Какими факторами определяются образование новых и расширение действующих предприятий (организаций)?
3. На основании каких учредительных документов действует предприятие?
4. Цели деятельности предприятия.
5. Какие основные решения должно принимать предприятие в процессе своей деятельности?
6. Общая деловая политика предприятия.
7. Понятие реорганизации юридического лица.
8. Виды реорганизации юридического лица.

### Список литературы

#### Основная литература

1. Кундиус, В. А.. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

#### Дополнительная литература

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8
4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8
5. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9
6. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6
7. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций): учебник / О.К. Филатов, Т.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – М.: Финансы и статистика, 2006. – 510с. - ISBN 5-279-02980-7
8. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5
9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012: <http://www.aup.ru/books/m218/>
10. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>



## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)**

### **4.1. Понятие организационно-правовых форм предприятий**

Наличие различных организационно-правовых форм хозяйствования, как показала мировая практика, является важнейшей предпосылкой для эффективного функционирования рыночной экономики в любом государстве, в том числе и России.

Под организационно-правовой формой предприятий подразумевается комплекс юридических, правовых, хозяйственных норм, определяющих характер, условия, способы формирования отношений между собственниками предприятия, а также предприятием и внешними по отношению к нему субъектами хозяйственной деятельности и органами государственной власти.

В Гражданском кодексе РФ зафиксированы различные формы хозяйствования, каждая из которых имеет свои особенности, преимущества и недостатки. В соответствии с новым кодексом юридические лица могут создаваться в форме:

- 1) хозяйственных товариществ и обществ;
- 2) производственных кооперативов;
- 3) государственных и муниципальных унитарных предприятий.

### **4.2. Различия между товариществами и обществами**

Хозяйственные товарищества и общества – наиболее распространенные виды коммерческих организаций, образуемые для систематического занятия предпринимательской деятельностью.

Товарищество – это объединение лиц, а общество – объединение капиталов. Этим обусловлены различия между ними:

- 1) участники товарищества должны непосредственно (лично) участвовать в деятельности товарищества, тогда как в обществе достаточно просто участвовать капиталом;
- 2) участниками товарищества могут быть только юридические лица и индивидуальные предприниматели, тогда как участниками общества могут быть любые субъекты гражданского права;
- 3) действия участников товарищества являются действиями самого товарищества, тогда как права и обязанности для общества приобретаются действиями его органов;
- 4) одно и то же лицо одновременно может участвовать только в одном товариществе, но может быть участником неограниченного числа обществ;
- 5) товарищество характеризуется полной имущественной ответственностью товарищей своим личным имуществом по обязательствам товарищества, тогда как участники общества никакой имущественной ответственности не несут (кроме общества с дополнительной ответственностью), так как их вклады – собственность общества, следовательно, они несут только риск убытков в размере этих вкладов;
- 6) для общества установлен минимальный размер уставного капитала, тогда как в отношении товариществ такой нормы нет;
- 7) товарищество не может быть создано одним лицом, а для общества это возможно;
- 8) изменение состава участников общества никак не сказывается на его

существовании, тогда как выбытие товарища влечет прекращение товарищества.

### 4.3. Хозяйственные товарищества

Различают полное товарищество и товарищество на вере (коммандитное товарищество).

Полное товарищество – товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Полное товарищество ликвидируется, если в нем остается только один участник.

Полному товариществу не требуется устав. Оно создается и действует на основе учредительного договора, подписываемого всеми его участниками. В этом договоре указывается наименование товарищества, место его нахождения, порядок управления его деятельностью, размер и состав складочного капитала товарищества, порядок изменения доли каждого из его участников, сведения об ответственности участников полного товарищества за нарушение обязанностей по внесению вкладов.

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Учредительным договором товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда решения принимаются большинством голосов участников. Каждый участник полного товарищества имеет один голос, если учредительным договором не предусмотрен иной порядок определения количества голосов его участников. Не допускается соглашение об устранении кого-либо из участников товарищества без его согласия.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между участниками пропорционально их долям в складочном капитале. Для определения размера налогов каждый участник прибавляет свою долю прибыли к имеющемуся у него доходу и с этой суммы платит налоги. Участнику, выбывшему из полного товарищества, выплачивается стоимость части имущества товарищества, соответствующего доле этого участника в уставном капитале. Объединенное имущество для ведения предпринимательской деятельности – это общая долевая собственность, принадлежащая всем участникам на паевой основе. Каждый участник полного товарищества имеет свою долю (пай), соответствующую его имущественному и денежным вкладам в товарищество. Доля отражает ту часть денежной стоимости имущества товарищества, которая принадлежит данному участнику.

Особенностью полного товарищества является то, что при недостатке имущества товарищества для погашения его долгов кредиторы вправе требовать удовлетворения претензий из личного имущества любого из участников (или всех вместе).

Недостаток полного товарищества в том, что между полными товарищами должны быть особые доверительные отношения, в противном случае это может привести к быстрому распаду организации. Полное товарищество не может быть «компанией одного лица». Каждый член полного товарищества несет солидарную ответственность по обязательствам этой организации и в случае банкротства отвечает не только вкладом, но и личным имуществом.

Изменение состава участников полного товарищества влечет за собой его прекращение, если иное не предусмотрено учредительным договором или соглашением остающихся участников.

Товарищество на вере – это товарищество, в котором, наряду с участниками,

осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (командитистов), несущих риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов.

Вкладчики не участвуют в управлении товариществом, они вправе только:

- 1) получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на его долю в складочном капитале, в порядке, предусмотренном учредительным договором;
- 2) знакомиться с годовым отчетом и балансами товарищества;
- 3) по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, предусмотренном учредительным договором;
- 4) передать свою долю в складочном капитале или ее часть другому вкладчику или третьему лицу;
- 5) преимущественно перед полными товарищами получать причитающуюся им часть оставшегося после ликвидации товарищества имущества.

Для образования товарищества на вере достаточно двух учредителей: один из них может быть директором, другой – главным бухгалтером с правом подписи.

Для регистрации товарищества нужны протокол учредительного собрания и учредительный договор. В протоколе фиксируется согласие между сторонами о создании предприятия, определяется вид деятельности, название предприятия, устанавливается его адрес. В учредительном договоре определяются взносы сторон в уставный капитал предприятия, распределение дохода и степень ответственности договаривающихся сторон. Выбирается руководство предприятия: директор, его заместители, главный бухгалтер.

На основе протокола учредительного собрания и договора составляется устав предприятия по стандартному образцу, единому для всех форм и видов предприятий и предпринимательства.

#### **4.4. Общества с ограниченной и дополнительной ответственностью**

Хозяйственные общества делятся на общества с ограниченной ответственностью (ООО), с дополнительной ответственностью (ОДО) и акционерные общества (АО).

ООО – вид хозяйственного общества, фонд которого разделен на доли, определяемые учредительным документом.

Такое общество учреждается одним или несколькими лицами. Уставный капитал определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Размер уставного капитала общества не может быть менее суммы, определенной законом об ООО, и на момент регистрации общества должен быть оплачен его участниками не менее чем на половину. Остальная неоплаченная часть уставного капитала подлежит оплате в течение первого года деятельности общества. При нарушении этой обязанности общество должно либо объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке, либо прекратить свою деятельность путем ликвидации.

Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники ООО не отвечают по обязательствам компаний-учредителей, а это большое достоинство. В самом худшем случае член подобного общества может потерять только свой пай в капитале общества. Это означает, что предпринимательский риск для

делового человека заранее ограничен определенной суммой.

Общество может состоять из двух участников и более. В их числе могут быть предприятия, учреждения, организации, государственные органы, а также граждане. Число участников в ООО не должно быть более 50 в соответствии с ГК и ФЗ «Об ООО». Если число участников превысит 50, это общество в течение года должно преобразоваться в открытое акционерное общество.

Участники общества могут участвовать в управлении делами общества в порядке, определяемом учредительными документами, получать часть прибыли от деятельности общества, а также информацию о деятельности общества. Участники общества обязаны вносить вклады в порядке, размере и способами, предусмотренными учредительными документами.

Высшим органом ООО является общее собрание его участников. Полномочия общего собрания:

- 1) определение основных направлений деятельности ООО;
- 2) изменение устава;
- 3) изменение размера уставного капитала;
- 4) внесение изменений в учредительные договоры.

ООО действует в соответствии с принятыми его участниками уставом и учредительным договором.

Общество может быть добровольно ликвидировано или реорганизовано в АО или в производственный кооператив по единогласному решению его участников.

Недостатки ООО:

- 1) уставный капитал не может быть меньше величины, установленной законодательством;
- 2) общество менее привлекательно для кредиторов, так как члены общества несут только ограниченную ответственность по его обязательствам.

ОДО – это общество, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники такого общества несут солидарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными. В этом и заключается основное отличие ОДО от ООО.

ОДО разновидность ООО: на него распространяются все общие правила о таком обществе.

#### **4.5. Акционерные общества**

АО – форма предприятия, капитал которого образуется за счет выпуска и размещения акций. Различие между ООО и АО в том, что в ООО объединяются предприниматели для совместной работы, а в АО объединяется, прежде всего, капитал для его совместного использования. В обоих случаях участники общества несут ответственность за результаты деятельности, ограниченную своими вкладами.

Преимущества АО:

- 1) способны привлекать дополнительные инвестиции путем выпуска акций;
- 2) ограничивают ответственность партнеров-акционеров стоимостью акций при общем экономическом интересе;
- 3) снижают предпринимательские риски;

4) облегчают переливы капиталов из отрасли в отрасль.

Функцию управления выполняет правление, которое выбирает исполнительные органы: директора, его заместителей, главного бухгалтера и других.

Уставный капитал АО разделен на определенное число акций. Акции удостоверяют долю акционера в уставном капитале. Простые акции дают право на участие в управлении обществом. Привилегированные акции не дают права на участие в управлении обществом, но представляют право на преимущественное получение дивидендов в твердо установленном размере, а также на преимущественное получение части имущества АО, оставшегося после ликвидации общества.

Размер уставного капитала определяется учредителями общества исходя из потребностей в денежных и иных средствах для начала его деятельности. Уставный капитал в момент учреждения общества должен состоять из числа акций, кратного 10, с одинаковой номинальной стоимостью. Обычно устанавливается нижняя граница уставного капитала.

Участники АО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Основной учредительный документ АО – его устав, который должен содержать:

- 1) полное и сокращенное фирменное наименование АО;
- 2) место нахождения;
- 3) тип АО (открытое или закрытое);
- 4) количество, номинал, категории акций и типы привилегированных акций, права владельцев акций, права владельцев акций каждой категории (типа);
- 5) размер уставного капитала;
- 6) структуру и компетенцию органов управления АО и порядок принятия ими решений;
- 7) порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров, перечень вопросов, для решения которых необходимо квалифицированное большинство голосов или единогласие;
- 8) сведения о филиалах и представительствах.

Вкладом участника общества могут быть денежные средства в рублях и иностранной валюте, а также здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности, ценные бумаги, включая изобретения, патенты, права пользования землей, водой и другими материальными ресурсами. Стоимость имущества определяется общим собранием участников. В обществе создается резервный фонд не менее 15% уставного капитала. Формирование резервного фонда осуществляется путем ежегодных отчислений до достижения фондом размера, указанного в учредительных документах. Размер ежегодных отчислений не может быть менее 5% суммы чистой прибыли.

Для образования АО законодательные акты требуют оплаты не всего акционерного капитала, а только его части, но не менее 50%. Остальная часть капитальных средств может быть внесена через определенное время. Изменение уставного капитала может происходить в сторону его увеличения и уменьшения. Увеличение уставного капитала достигается путем выпуска новых акций или увеличения номинальной стоимости акций. Уменьшение уставного капитала происходит за счет снижения номинальной стоимости акций или выкупа части акций у их владельцев с дальнейшим аннулированием.

АО могут быть открытыми (ОАО) и закрытыми (ЗАО).

ОАО – это общество, участники которого могут продавать принадлежащие им

акции без согласия других акционеров. ОАО проводит открытую подписку на выпуск акций и их свободную продажу, обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

ЗАО – это общество, акции которого распределяются только среди его учредителей. ЗАО не имеет права проводить открытую подписку на выпуск акций. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами данного общества.

Отличия ОАО и ЗАО:

- 1) в ОАО число акционеров не ограничено, а в ЗАО – число участников не должно быть более 50. если число акционеров ЗАО превысит 50 человек, то в течение года АО должно преобразоваться в ОАО;
- 2) порядок выпуска и размещения акций в ОАО носит публичный характер, а в ЗАО – ограниченный конкретными физическими и юридическими лицами;
- 3) размер уставного капитала ОАО должен составлять не менее 1000-и кратной суммы минимального размера оплаты труда, а для ЗАО – не менее 100 кратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного действующим законодательством, датированным в период регистрации предприятия.

ОАО – одна из наиболее распространенных и цивилизованных современных форм организации коллективного бизнеса, дает реальную возможность приблизиться к собственности предприятий миллионам рядовых граждан.

#### **4.6. Производственные кооперативы (артели)**

Производственный кооператив – это добровольное объединение граждан для ведения совместной деятельности в таких сферах, как производство, переработка, сбыт, торговля, бытовое обслуживание и так далее. Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «артель».

Имущество кооператива формируется на долевой основе за счет взносов его членов, производимых в денежной и материальной формах. Источниками образования имущества служат также продукция кооператива и доходы, получаемые от ее реализации и иных видов деятельности. В производственном кооперативе объединяются имущественные паевые взносы его членов.

Учредительный документ производственного кооператива – его устав, утвержденный общим собранием его членов. Число членов кооператива должно быть не менее 5 человек, что является недостатком производственного кооператива, так как существенно ограничивает возможности его создания.

Имущество, находящееся в собственности кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива. Прибыль кооператива распределяется между его членами не пропорционально их паям, а в соответствии с их трудовым вкладом. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения его кредиторов.

Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием и вправе по своему усмотрению выйти из кооператива. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или выдано имущество, соответствующее его паю, а также осуществлены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива. Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован в хозяйственное товарищество или общество по единогласному решению его членов или

ликвидирован.

Законодательством не ограничивается число членов кооператива, что дает физическим лицам возможность организовать кооперативы необходимого размера. Равные права всех членов в управлении кооперативом повышают заинтересованность кооператоров в успешной деятельности своей организации, стимулируют их личную инициативу.

#### **4.7. Государственные и муниципальные унитарные предприятия**

Унитарное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество неделимое и находится в государственной или муниципальной собственности. В условиях активного развития товарно-денежных отношений государственная собственность не только сохраняется, но и расширяется, что связано с приоритетным развитием отдельных отраслей (производств) экономики, которое невозможно без прямых государственных инвестиций.

Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества.

Унитарные предприятия отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом и не несут ответственности по обязательствам собственника его имуществом.

Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия принадлежит ему:

- 1) на праве хозяйственного ведения;
- 2) на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие).

Устав унитарного предприятия должен содержать, кроме обычных сведений, сведения о предмете и целях деятельности предприятия, а также и размере уставного фонда предприятия, порядке и источнике его формирования.

Учредительный документ унитарного предприятия – его устав, утверждаемый собственником предприятия. Имущество, переданное унитарному предприятию, зачисляется на его баланс, и собственник не имеет в отношении этого имущества прав владения и пользования.

Собственник-учредитель должен:

- 1) назначить директора;
- 2) утвердить устав унитарного предприятия;
- 3) реорганизовать или ликвидировать унитарное предприятие в случае его убыточной деятельности;
- 4) осуществлять контроль за использованием и сохранностью имущества;
- 5) получать часть прибыли от использования переданного унитарному предприятию имущества.

Особенности унитарного предприятия по сравнению с другими коммерческими организациями:

- 1) в форму хозяйствования унитарного предприятия заложен принцип унитарности, то есть соответствующая коммерческая организация не наделяется правом собственности на закрепленное за ней имущество. Собственником этого имущества остается учредитель такой организации, то есть государство;
- 2) имущество унитарного предприятия неделимо и ни при каких условиях не может быть распределено по вкладам, долям и паям, в том числе между работниками

- унитарного предприятия;
- 3) право ответственности сохраняется за учредителем, и имущество закрепляется за унитарным предприятием лишь на ограниченном праве (хозяйственного ведения или оперативного управления);
  - 4) во главе стоит единоличный руководитель, назначаемый собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен.

### Вопросы для самоконтроля

1. Понятие организационно-правовой формы предприятия (организации).
2. Основные различия между товариществами и обществами.
3. Полное товарищество и товарищество на вере (командитное товарищество).
4. Общества с ограниченной и дополнительной ответственностью.
5. Открытые и закрытые акционерные общества.
6. Производственный кооператив (артель): его преимущества и недостатки.
7. Особенности унитарных предприятий.

### Список литературы

#### Основная литература

1. Кундиус, В. А.. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

#### Дополнительная литература

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8
4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8
5. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9
6. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6
7. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций): учебник / О.К. Филатов, Т.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – М.: Финансы и статистика, 2006. – 510с. - ISBN 5-279-02980-7
8. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5
9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012: <http://www.aup.ru/books/m218/>
10. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>



## **ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

### **5.1. Концентрация производства на предприятии**

Концентрация – это процесс, направленный на увеличение выпуска продукции или оказание услуг на предприятии.

Концентрация на предприятии может развиваться на основе различных форм:

- 1) увеличения выпуска однородной продукции (специализированные предприятия);
- 2) увеличения выпуска разнородной продукции (универсальные предприятия);
- 3) развития концентрации на основе комбинирования производства (предприятия-комбинаты);
- 4) развития концентрации на основе диверсификации производства. Эта форма самая сложная, так как в этом случае развитие концентрации может осуществляться как на основе вышеупомянутых форм, так и за счет более широкой деятельности предприятия.

Концентрация производства на предприятии может быть достигнута путем:

- 1) увеличения количества машин, оборудования, технологических линий на прежнем техническом уровне;
- 2) применения машин и оборудования с большей мощностью;
- 3) одновременного увеличения машин, оборудования, как прежнего технического уровня, так и более современного;
- 4) развития комбинирования взаимосвязанных производств.

С экономической точки зрения наиболее целесообразный путь развития концентрации – интенсивный, то есть за счет внедрения новой техники и технологии и увеличения мощности машин и оборудования.

Для анализа уровня концентрации применяются как абсолютные, так и относительные показатели.

Абсолютные показатели:

- 1) объем выпуска продукции;
- 2) среднегодовая стоимость основных производственных фондов;
- 3) среднесписочная численность работающих.

Относительные показатели:

- 1) доля отдельного предприятия в выпуске какой-либо продукции в объеме ее выпуска в целом по отрасли;
- 2) доля предприятия на рынке продаж.

Концентрация на любом предприятии должна контролироваться с целью достижения минимальных затрат на выпуск продукции независимо от того, по каким формам развивается этот процесс, то есть на предприятии должны стремиться к выпуску оптимального объема продукции.

Экономические преимущества концентрации производства состоят в том, что она является необходимой предпосылкой развития НТП. В условиях концентрации производства растет производительность труда, используется высокопроизводительное оборудование, объективно возможно внедрение прогрессивной технологии, наиболее экономное использование сырья, при увеличении объемов производства происходит непропорционально меньший рост расходов. В результате увеличивается прибыльность высококонцентрированного производства.

Следует отметить и недостатки высококонцентрированных предприятий:

- 1) увеличение транспортных расходов на подвоз сырья, материалов к предприятию и отправку готовой продукции вследствие возрастания радиуса транспортировки;
- 2) необходимость больших инвестиций на сооружение крупных предприятий и продолжительный срок их строительства;
- 3) усложнение процесса управления с возрастанием масштабов предприятия;
- 4) возможность монополизации производства и так далее.

Одной из самых сложных форм развития концентрации является диверсификация производства. Она означает одновременное развитие не связанных друг с другом видов производств, расширение номенклатуры и ассортимента производимой продукции в рамках одной компании, предприятия.

Диверсификация выражает процесс расширения активности предприятия, которое использует собственные накопления не только для поддержания и развития основного бизнеса, но и направления их на освоение новых видов продукции, создание новых производств и оказание всевозможных услуг.

Диверсификация производства способствует:

- 1) большей выживаемости любого предприятия в условиях рынка;
- 2) более полному использованию ресурсов предприятия;
- 3) наиболее полному насыщению рынка необходимыми товарами;
- 4) проведению антимонопольной политики.

Но не продуманная и экономически не обоснованная диверсификация может еще в большей мере усугубить финансовое положение любого предприятия.

## **5.2. Специализация и кооперирование производства**

Специализация – это процесс сосредоточения выпуска определенных видов продукции в отдельных отраслях, на отдельных предприятиях и их подразделениях, то есть это процесс производства однородной продукции или выполнения отдельных технологических операций.

Специализация производства представляет собой одну из форм разделения общественного труда и организации производства. Различают следующие формы специализации:

- 1) предметная, когда предприятия специализируются на выпуске готовой продукции;
- 2) поддетальная, когда предприятия специализируются на производстве отдельных деталей, узлов и агрегатов;
- 3) стадийная, или технологическая, при ней предприятия специализируются на выполнении лишь отдельных стадий технологического процесса;
- 4) специализация вспомогательных производств.

К ней можно отнести предприятия, которые заняты выпуском тары и упаковки, а также выполняющие ремонтные работы.

В зависимости от масштабности различают внутриотраслевую, межотраслевую и межгосударственную специализацию.

Для характеристики уровня и анализа специализации на практике используется ряд показателей:

- 1) коэффициент охвата производства. Он характеризует долю продукции специализированной отрасли в общем выпуске продукции данного вида;
- 2) коэффициент специализации, который характеризует долю основной продукции в общем выпуске продукции предприятия;

- 3) коэффициент поддетальной специализации, характеризующий долю продукции поддетально специализированных предприятий и цехов в общем объеме выпуска продукции отрасли, предприятия;
- 4) широта номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции. Чем шире номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции на предприятии и в цехе, тем ниже уровень специализации.

Специализация тесно связана с кооперированием производства. По сути, это две стороны одного процесса, поэтому в экономическом плане необходимо рассматривать в единстве.

Кооперирование – это длительные производственные связи между предприятиями, выпускающими какую-то сложную продукцию.

В соответствии с формами специализации различают три формы кооперирования:

- 1) предметное кооперирование, заключающееся в том, что ряд предприятий поставляет разные изделия головному предприятию;
- 2) поддетальное, когда ряд специализированных предприятий поставляет головному детали;
- 3) технологическое, или стадийное, выражающееся в поставках одними предприятиями полуфабрикатов головным предприятиям.

С точки зрения отраслевой принадлежности и территориального расположения кооперирующихся между собой предприятий различают следующие виды связей по кооперированию:

- 1) внутрирайонные, когда кооперируются предприятия, расположенные в одном экономическом районе;
- 2) межрайонные, когда кооперируются предприятия, расположенные в различных экономических районах;
- 3) внутриотраслевые, когда кооперируются предприятия одной отрасли;
- 4) межотраслевые при кооперировании предприятий разных отраслей.

С точки зрения приближения поставщиков к потребителям и сокращения транспортных расходов наиболее выгодным является внутрирайонное кооперирование.

Развитие специализации и кооперирования оказывает самое существенное воздействие на эффективность предприятия в силу следующих обстоятельств:

- 1) специализация является основой для механизации и автоматизации производства;
- 2) на специализированных предприятиях выше качество продукции;
- 3) больше возможностей для применения более производительной техники и технологии и наиболее эффективного их использования;
- 4) специализация позволяет снизить издержки на производство продукции;
- 5) специализация позволяет даже на мелких предприятиях механизировать и автоматизировать производство и обеспечить высокую эффективность.

Развитие специализации и кооперирования производства приносит не только положительный эффект, но и отрицательный.

К недостаткам следует, прежде всего, отнести следующие моменты:

- 1) рост транспортных расходов на единицу продукции вследствие увеличения радиуса кооперирования;
- 2) монотонность в работе.

Все вышеперечисленные положительные и отрицательные стороны необходимо учитывать при планировании и развитии специализации и кооперирования с целью нахождения оптимального варианта.

### 5.3. Комбинирование производства

Комбинирование производства представляет процесс выпуска разнородной продукции на предприятии за счет последовательности выполнения технологических стадий обработки сырья.

Различают три основные формы комбинирования, основанные:

- 1) на последовательном выполнении технологических стадий обработки сырья;
- 2) на использовании отходов производства;
- 3) на комплексном использовании сырья, материалов, энергии и отходов.

Развитие комбинирования на отдельных предприятиях зависит в первую очередь от их специфики.

Для определения уровня развития комбинирования на предприятии могут быть использованы следующие показатели:

- 1) доля продукции, полученной в результате комбинирования производства, в общем объеме выпускаемой продукции по предприятию;
- 2) степень использования отходов производства на предприятии, которая определяется отношением количества используемых отходов к их количеству;
- 3) количество наименований побочной продукции, производимой на предприятии за счет комбинирования производства.

Комбинирование с экономических позиций представляет одну из самых прогрессивных форм концентрации и организации производства, так как позволяет наиболее полно использовать все ресурсы предприятия. С экономических позиций комбинирование производства позволяет:

- 1) снизить материалоемкость продукции;
- 2) снизить транспортные расходы;
- 3) более эффективно использовать основные производственные фонды предприятия;
- 4) сократить длительность производственного цикла;
- 5) развивать концентрацию производства и получать выгоды от эффекта масштабности.

Кроме того, комбинирование – один из способов диверсификации производства, что в условиях рыночных отношений приводит к снижению риска банкротства предприятия.

Таким образом, развитие комбинирования на предприятии является одним из действенных направлений для увеличения выпуска продукции, улучшения использования всех ресурсов предприятия, снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли на предприятии.

#### Вопросы для самоконтроля

1. Концентрация производства и ее формы.
2. Показатели, преимущества и недостатки концентрации производства.
3. Диверсификация производства.
4. Специализация производства и ее формы.
5. Какие показатели характеризуют уровень и анализ специализации производства?
6. Кооперирование и его формы.
7. Какие виды связей по кооперированию существуют?
8. Преимущества и недостатки специализации и кооперирования.
9. Комбинирование производства: его формы и показатели.

## Список литературы

### Основная литература

1. Кундиус, В. А. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

### Дополнительная литература

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8
4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8
5. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9
6. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6
7. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций): учебник / О.К. Филатов, Т.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – М.: Финансы и статистика, 2006. – 510с. - ISBN 5-279-02980-7
8. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5
9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012: <http://www.aup.ru/books/m218/>
10. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>

## **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)**

### **6.1. Понятие и классификация ресурсов**

Под ресурсами в широком смысле слова понимают совокупность материально-вещественных благ, которые могут участвовать в процессе производства и потребления.

Ресурсы в экономике – это запасы и реальные потоки всех видов используемых в общественном производстве технологических факторов. Если в понятие ресурсов включают и их потенциальные запасы, то речь идет о ресурсном потенциале. В более узком смысле понятие ресурсов охватывает лишь подлежащие последующему преобразованию материальные потоки.

Все ресурсы классифицируются следующим образом:

- 1) по происхождению;
- 2) по отношению к производству;
- 3) по характеру использования;
- 4) по способу воспроизводства.

По происхождению ресурсы делятся на природные и экономические. Природные ресурсы представляют собой природные условия и окружающую среду. К ним относятся земельные, водные, лесные, минеральные, а также ресурсы животного мира, солнечная энергия и так далее.

Экономические ресурсы – это средства или источники процесса производства. Среди них важное место занимают объекты, производственные здания и сооружения, оборудование, инструменты, машины, виды труда, а также земля и всевозможные полезные ископаемые.

Экономические ресурсы в свою очередь подразделяются на материальные, трудовые и финансовые.

Материальные ресурсы – это совокупность средств труда и предметов труда, которыми располагает и пользуется общество в процессе расширенного воспроизводства. Они охватывают все вещественные элементы производства: природные материалы, сырье, орудия труда.

Финансовые ресурсы представляют денежные средства, находящиеся в распоряжении предприятий, организаций. Они предназначены для обеспечения расширенного воспроизводства, его интенсификации на основе широкого внедрения современной техники и технологии, удовлетворения материальных потребностей общества. Основными источниками финансовых ресурсов являются чистый доход, создаваемый в отраслях материального производства, фонд амортизации, используемый на воспроизводство основных производственных фондов, а также средства государственного кредита и другое.

По отношению к производству ресурсы делятся на функционирующие и потенциальные. Функционирующие ресурсы представляют собой активную часть общих ресурсов, используемых в хозяйственном обороте. В свою очередь потенциальные ресурсы – это выявленные, но еще не вовлеченные в процесс производства ресурсы.

По характеру использования ресурсы подразделяются на производственные и непроизводственные. Производственные ресурсы используются в производственной

сфере при создании материальных благ общества. В состав производственных ресурсов включаются земельные, материальные и трудовые ресурсы. Земельные ресурсы представлены площадью земельного фонда, вовлеченного в производство. Материальные ресурсы включают средства производства, которые представлены средствами труда и предметами труда. По натуральному составу материальные ресурсы включают сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, энергию, а также полуфабрикаты, не законченные обработкой в производстве. Трудовые ресурсы представляют собой совокупность людей, обладающих способностью трудиться. Это, прежде всего трудоспособное население.

По способу воспроизводства ресурсы подразделяются на воспроизводимые и невозпроизводимые. К воспроизводимым ресурсам относятся все созданные трудом человека вещественные материалы, которые могут быть использованы в производственном процессе. Невоспроизводимые ресурсы представлены ресурсами, созданными самой природой. Это, в первую очередь, полезные ископаемые, леса, водные ресурсы и другое.

Существует также понятие «взаимодополняемые ресурсы». Это такие ресурсы, которые используются в процессе производства в определенной взаимосвязи или спрос на них предъявляется одновременно. Таким образом, увеличение количества одного вида ресурсов влечет за собой рост объема использования другого ресурса. Например, увеличение использования дизельного топлива в сельском хозяйстве ведет к росту потребления моторного масла, а также запасных частей для ремонта тракторов и автомобилей.

## **6.2. Ограниченность и взаимозаменяемость ресурсов**

Все экономические ресурсы или факторы производства обладают одним общим важным свойством: они редки или имеются в ограниченном количестве. В природе существует ограниченное количество ресурсов, которые общество может использовать в производстве товаров и услуг. Это в первую очередь земельные ресурсы, оборудование, рабочая сила, наличие которых ограничено определенным пределом. Вследствие редкости произведенных ресурсов и предела, который их редкость ставит перед производственной деятельностью, сам объем производства по необходимости ограничен. Общество не способно произвести и потребить весь объем товаров и услуг, который оно хотело бы получить.

Ограниченность ресурсов, технологические, экологические и иные ограничения ставят проблему производства оптимального в экономическом плане количества товаров и услуг. Отсутствие совершенной взаимозаменяемости ресурсов влечет за собой увеличение расхода имеющихся ресурсов. Энергетические и материальные ресурсы истощаются, хотя все открываются новые и новые их источники.

Экономико-технологическая взаимозаменяемость ресурсов позволяет выделить три варианта их использования:

- 1) один ресурс – разные способы использования;
- 2) разные ресурсы – одно целевое назначение;
- 3) разная последовательность использования ресурсов.

Экономический подход к использованию ресурсов в производстве товаров и услуг, технологическая взаимозаменяемость ресурсов и вариантность технологических способов при производстве заданного количества продукта являются основой формирования множества допустимых вариантов оптимального использования

ограниченных ресурсов.

Для обеспечения рационального использования материальных, а также трудовых и финансовых ресурсов, сокращения потерь и полную их ликвидацию при получении необходимого полезного эффекта предприятиями разрабатываются организационные, экономические и производственно-технические мероприятия, которые представляют собой систему ресурсосбережения.

### **6.3. Основные пути ресурсосбережения**

Ресурсосбережение представляет собой систему научно-технических, организационных, экономических мер, направленных на более рациональное и эффективное использование всех видов ресурсов, их сокращение на единицу конечной продукции.

Значение ресурсосбережения определяется тем, что для достижения сбалансированного развития экономики в реально складывающихся условиях необходима экономия сырья, материалов, всех видов энергии и других ресурсов. Это означает снижение материалоемкости производства, энергоемкости и металлоемкости.

Важным фактором экономного использования ресурсов является их вторичное использование, включение в хозяйственный оборот отходов производства и потребления.

Рыночная система хозяйствования способствует эффективному распределению ресурсов. Конкурентная рыночная система направляет ресурсы в производство тех товаров и услуг, в которых общество больше всего нуждается. Она диктует применение наиболее эффективных методов комбинирования ресурсов для производства и способствует разработке и внедрению новых, более эффективных технологий производства.

Дефицит ресурсов и ограниченные возможности увеличения запасов создают серьезные препятствия на пути экономического роста для всего народного хозяйства.

Система экономического регулирования ресурсосбережения должна содержать следующие элементы:

- 1) нормативы ресурсоиспользования, чистоты продукции и загрязнений окружающей среды;
- 2) систему платежей, санкций и льгот за соблюдение нормативов и отклонений от них;
- 3) систему контроля за соблюдением экономических условий ресурсосбережения.

Технический прогресс, повышая эффективность производства, позволяет обществу производить больше товаров из того же самого количества ресурсов. Производство обуславливает спрос на ресурсы. Ресурсы удовлетворяют потребности потребителя не прямо, а косвенно, через производство товаров и услуг. Это означает, что устойчивость спроса на любой ресурс будет зависеть от:

- 1) производительности ресурса при создании товара;
- 2) рыночной стоимости или цены товара, произведенного с помощью данного ресурса.

Все это определяет и цену на сам ресурс. Существует несколько причин, обуславливающих необходимость формирования цен на ресурсы:

- 1) Денежные доходы. Расходы, которые предприятия несут при приобретении экономических ресурсов, в общем виде выступают как доходы тех, кто их предлагает на рынок.
- 2) Распределение ресурсов. Цены на ресурсы способствуют распределению редких или ограниченных ресурсов среди различных отраслей и предприятий. Для предприятия



цены на ресурсы являются издержками производства и чтобы получить максимум прибыли, оно должно выбирать для производства наиболее доходную продукцию и наиболее эффективную технологию.

- 3) На рыночные силы спроса и предложения воздействуют политика и практические меры государства и предприятий. Так как спрос на ресурс является производным от спроса на продукт, то любое изменение спроса на ресурс (при прочих равных условиях).
- 4) Производительность любого ресурса можно изменять как за счет улучшения применяемой технологии, так и путем повышения качества ресурса. Изменение в ценах на другие ресурсы может вызвать изменения в спросе на конкретный ресурс. Наличие заменителя, а также изменение в цене на взаимодополняемые ресурсы приводит к изменению спроса на ресурс.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Классификация ресурсов по происхождению.
2. Классификация ресурсов по отношению к производству.
3. Классификация ресурсов по характеру использования.
4. Классификация ресурсов по способу воспроизводства.
5. Понятие взаимодополняемых ресурсов.
6. В чем заключается ограниченность ресурсов?
7. Варианты взаимозаменяемости ресурсов.
8. Понятие ресурсосбережения.
9. Что включает в себя система экономического регулирования ресурсосбережения?
10. Причины, обуславливающие формирование цен на ресурсы.

### **Список литературы**

#### Основная литература

1. Кундиус, В. А.. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

#### Дополнительная литература

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8
4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8
5. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6
6. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5
7. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>

## ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

### 7.1. Понятие и состав трудовых ресурсов предприятия

Повышение эффективности производства и конечные результаты труда непосредственно зависят от уровня квалификации кадров и степени использования трудовых ресурсов. Самой действенной и социально активной частью трудовых ресурсов является рабочая сила. Под рабочей силой следует понимать совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает человек и применяет для создания необходимых товаров и услуг. Отсюда следует, что трудовые ресурсы становятся рабочей силой только тогда, когда реализуются физические и духовные способности человека в процессе труда. В этой связи понятие «трудовые ресурсы» несколько шире и многограннее, чем понятие «рабочая сила». В состав трудовых ресурсов включаются как работники, занятые в общественном производстве, так и часть населения, которая не принимает участия в процессе труда, но при соответствующих условиях может быть использована для производства продукции.

Согласно действующему законодательству к трудовым ресурсам относят население в трудоспособном возрасте: мужчины от 16 до 60 лет, женщины – от 16 до 55 лет.

Для анализа, планирования, учета и управления персоналом все работники предприятия классифицируются на две категории: промышленно-производственный персонал и непромышленный.

К промышленно-производственному персоналу относятся работники, которые непосредственно связаны с производством и его обслуживанием.

К непромышленному персоналу относят работников ЖКХ, детских и врачебных учреждений, принадлежащих предприятию.

В свою очередь, промышленно-производственный персонал в зависимости от выполняемых им функций классифицируется на следующие категории: рабочие, руководители, специалисты, служащие.

К рабочим относятся работники предприятия, непосредственно занятые созданием материальных ценностей или оказанием производственных и транспортных услуг. Рабочие, в свою очередь, подразделяются на основных и вспомогательных. К основным относятся рабочие, которые непосредственно связаны с производством продукции, к вспомогательным – обслуживанием производства. Это деление чисто условное, и на практике иногда их трудно разграничить.

К руководителям относят директора, главного экономиста, главного инженера, главного бухгалтера и так далее.

Специалисты предприятия – это бухгалтеры, экономисты, механики, товароведы, технологи.

К служащим относятся секретари-машинисты, кассиры, делопроизводители, табельщики и так далее.

На каждом предприятии должна разрабатываться и осуществляться кадровая политика, которая должна быть направлена на достижение следующих целей:

- 1) создание здорового и работоспособного коллектива;
- 2) повышение уровня квалификации работников предприятия;
- 3) создание трудового коллектива, оптимального по половой и возрастной структуре, а также по уровню квалификации;

4) создание высокопрофессионального руководящего звена, способного гибко реагировать на изменяющиеся обстоятельства, чувствовать и внедрять все новое и передовое и умеющего смотреть далеко вперед.

Кадровая политика на предприятии включает в себя:

- 1) отбор и продвижение кадров;
- 2) подготовку кадров и их непрерывное обучение;
- 3) наем работников в условиях неполной занятости;
- 4) расстановку работников в соответствии со сложившейся системой производства;
- 5) стимулирование труда;
- 6) совершенствование организации труда;
- 7) создание благоприятных условий труда для работников предприятия и другое.

На каждом предприятии основным стержнем в кадровой политике должны быть подбор и расстановка в первую очередь руководителей, так как именно от них на 70-80% зависит эффективность работы предприятия.

## **7.2. Движение персонала предприятия**

В численности работников предприятия постоянно происходят изменения, связанные с приемом на работу и увольнением персонала.

Для оценки движения численности работников используют систему показателей, характеризующих интенсивность оборота кадров:

1) коэффициент интенсивности оборота по приему – отношение числа принятых на работу в анализируемом периоде к среднесписочному.

Среднесписочное число работников показывает, сколько в среднем числилось ежедневно работников по спискам за рассматриваемый календарный период.

2) коэффициент интенсивности оборота по выбытию – отношение числа выбывших за период работников к их среднесписочному составу.

3) коэффициент текучести – отношение числа работников, выбывших по причинам, относимым к текучести, к среднесписочному количеству работников за этот же период.

Текучесть рабочей силы – выбытие рабочих по причинам личного характера, не связанным с производственной необходимостью, и увольнение рабочих за нарушение трудовой дисциплины (прогулы, самовольный уход и другое). Текучесть отрицательно влияет на результаты производства, снижает производительность труда.

## **7.3. Рынок труда и особенности его функционирования в России**

В условиях рыночных отношений рабочая сила является товаром. Но это не обычный товар. Его отличие от других товаров состоит в том, что он, во-первых, создает стоимость больше, чем он стоит, во-вторых, без его привлечения невозможно осуществлять любое производство, в-третьих, от него во многом зависят степень (эффективность) использования основных и оборотных производственных фондов, экономика хозяйствования в целом.

Рабочая сила, будучи товаром, реализует себя на рынке труда, представляющем собой социально-экономические отношения по поводу найма рабочей силы и ее использования между работодателем и рабочей силой. На рынке фиксируются ставки заработной платы и условия занятости. Все это происходит с учетом профессии, работы, занятости.

Занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей на основе получения ими заработка (трудовой доход).

Она имеет несколько видов: полная занятость, совместительство, неполная занятость, временная занятость.

Занятыми считаются граждане:

- 1) работающие по найму;
- 2) временно отсутствующие в связи с отпуском и по другим причинам;
- 3) самостоятельно обеспечивающие себя работой;
- 4) избранные на оплачиваемую должность;
- 5) проходящие службу в Вооруженных силах, МВД;
- 6) учащиеся и студенты очного обучения.

Величина рынка труда определяется как трудовыми ресурсами, так и масштабами развития производительных сил. Для любого товарного рынка присущи свои особенности. Характерной чертой рынка труда, отличающей его от любого товарного рынка, является то, что наем и использование рабочей силы происходят на основе добровольности как работника, так и работодателя и обеспечения социальных гарантий со стороны государства.

Гражданам принадлежит исключительное право распоряжаться своими способностями к производительному и творческому труду, и отсюда занятость основывается на свободном волеизъявлении граждан, а с другой – возможностями получения трудящимися достойных условий занятости, труда и жизни.

Рынок труда, как и любой товарный рынок, основан на спросе и предложении. Спрос в данном случае выступает в форме потребности на занятие свободных рабочих мест и выполнения работ, а предложение – в наличии незанятой рабочей силы или желания изменить место работы. Спрос и предложение осуществляются в конкурентной борьбе между работниками за занятие того или иного рабочего места или выполнение работы и между работодателями за привлечение нужной рабочей силы как по своему количественному, так и качественному составу.

#### **7.4. Производительность труда и ее показатели**

Основной экономической категорией, которая характеризует эффективность использования трудовых ресурсов, является производительность труда.

Производительность труда представляет собой способность конкретного труда человека производить определенное количество продукции в единицу рабочего времени. Чем больше производится продукции в единицу рабочего времени или, чем меньше затрачивается времени на производство единицы продукции, тем выше производительность труда.

С народнохозяйственной точки зрения повышение производительности труда означает:

- 1) рост валового внутреннего и национального дохода;
- 2) рост фонда накопления и фонда потребления;
- 3) основу для расширенного воспроизводства;
- 4) основу для повышения уровня жизни граждан страны и решения социальных проблем;
- 5) основу могущества государства.

Если исходить из чисто теоретических позиций, то граждане той страны, в которой достигнута наивысшая производительность труда, должны иметь и самый высокий

уровень жизни, то есть материальной основой для повышения уровня жизни является рост производительности труда.

Рост производительности труда имеет большое значение и для предприятия, он позволяет:

- 1) существенно снизить затраты на производство и реализацию продукции, если рост производительности труда опережает рост средней заработной платы;
- 2) при прочих равных условиях увеличить объем производства и реализации продукции, а, следовательно, и рост прибыли;
- 3) проводить политику по увеличению средней заработной платы работникам;
- 4) более успешно осуществлять реконструкцию и техническое перевооружение предприятия;
- 5) повысить конкурентоспособность предприятия и продукции, обеспечить финансовую устойчивость работы.

К сожалению, с переходом на рыночные отношения на многих предприятиях не уделяется должного внимания росту производительности труда: не делается анализ, не разрабатываются и не планируются мероприятия по ее росту на предприятии.

Для измерения производительности труда используют следующие показатели:

- 1) производительность труда

$$П = ВП/Т$$

где, ВП – объем валовой продукции в натуральном или денежном выражении;

Т – затраты труда на производство продукции или среднегодовая численность работников.

- 2) трудоемкость продукции

$$t = Т/ВП$$

где, Т – количество затраченного рабочего времени;

ВП – размер валовой продукции в натуральном выражении.

Данный показатель более часто встречается в практике анализа хозяйственной деятельности предприятия, а также при характеристике производства отдельных видов продукции.

Задача постоянного роста производительности труда, а следовательно, снижения затрат на единицу продукции требует поиска и использования всех видов резервов. Под резервами в данном случае понимаются возможности повышения производительности как путем наиболее полного использования факторов роста, так и устранением различного рода потерь на предприятии.

Основными путями повышения производительности труда являются:

- 1) рост фондообеспеченности (для сельского хозяйства) и фондовооруженности труда;
- 2) повышение интенсивности использования основных фондов;
- 3) углубление специализации и усиление концентрации производства;
- 4) внедрение ресурсосберегающих и прогрессивных технологий;
- 5) улучшение организации труда и повышение его интенсивности;
- 6) повышение квалификации кадров для АПК;
- 7) усиление материального стимулирования труда.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Понятия «рабочая сила» и «трудовые ресурсы».
2. Категории работников предприятия.
3. Кадровая политика предприятия и ее цели.
4. Показатели, характеризующие интенсивность оборота кадров.

5. Особенности функционирования рынка труда в России.
6. Понятие производительности труда и значение ее роста для предприятия.
7. Показатели производительности труда.
8. Основные пути повышения производительности труда.

### Список литературы

#### Основная литература

1. Кундиус, В. А.. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

#### Дополнительная литература

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8
4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8
5. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9
6. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6
7. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций): учебник / О.К. Филатов, Т.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – М.: Финансы и статистика, 2006. – 510с. - ISBN 5-279-02980-7
8. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5
9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012: <http://www.aup.ru/books/m218/>
10. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>

## **ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)**

### **8.1. Сущность и состав основного капитала**

Основной капитал – это денежная оценка основных фондов как материальных ценностей, имеющих длительный период функционирования.

Основные фонды – это средства труда, которые неоднократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на производимую продукцию частями по мере снашивания.

К ним относятся средства труда со сроком службы более одного года и стоимостью более 100 минимальных размеров оплаты труда.

Для учета, оценки и анализа основные фонды классифицируются по ряду признаков.

По натурально-вещественному признаку основные фонды подразделяются на здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий скот, многолетние насаждения и другое.

По функциональному назначению основные фонды делятся на производственные и непроизводственные. К производственным относят те средства труда, которые непосредственно участвуют в производственном процессе (машины, оборудование и тому подобное), создают условия для его нормального осуществления (здания, сооружения, электросети и другое) и служат для хранения и перемещения предметов труда.

Основные производственные фонды предприятий совершают хозяйственный кругооборот, который состоит из следующих стадий: износ основных фондов, амортизация, накопление средств для полного восстановления основных фондов, их замена путем осуществления капитальных вложений.

Непроизводственные основные фонды – это основные фонды, которые непосредственно не участвуют в производственном процессе (жилые дома, детские сады, школы и другое), но находящиеся в ведении предприятия.

По принадлежности основные фонды подразделяются на собственные и арендованные.

По степени участия в производственном процессе основные фонды делятся на активные и пассивные.

К активным относят такие основные фонды, которые непосредственно участвуют в превращении предметов труда в готовую продукцию (машины и оборудование, инвентарь и так далее).

К пассивным, как правило, относят основные фонды, которые создают необходимые условия и тем самым способствуют превращению предметов труда в продукцию (здания, сооружения и другое).

Соотношение активной и пассивной частей основных производственных фондов служит определенной характеристикой возможностей предприятия. Чем выше доля активной части, тем больше продукции может быть произведено при одной и той же суммарной величине основных производственных фондов.

## 8.2. Оценка и износ основных фондов

Денежная оценка основных фондов отражает размеры вложений средств на их создание и позволяет определить сумму износа, переносимую на готовую продукцию.

В рыночных условиях основные фонды оцениваются по следующим видам стоимости:

- 1) полная балансовая;
- 2) полная восстановительная;
- 3) остаточная балансовая;
- 4) остаточная восстановительная.

Полная балансовая стоимость основных фондов – это их стоимость при приобретении с учетом затрат по доставке и монтажу. Она применяется при оценке и при наличии их износа, а также является основой для расчета других видов стоимости.

Полная восстановительная стоимость – это стоимость основных фондов после их переоценки. Она определяется путем умножения балансовой стоимости до переоценки на коэффициент переоценки.

$$Пв = Пб \cdot Кп$$

где, Пв – полная восстановительная стоимость;

Пб – полная балансовая стоимость;

Кп – коэффициент переоценки основных фондов.

В процессе функционирования основных фондов под влиянием физического и морального износа они утрачивают часть своей стоимости. Однако первоначальная балансовая оценка основных фондов не меняется. Поэтому наряду с полной балансовой стоимостью определяется остаточная балансовая стоимость.

Остаточная балансовая стоимость рассчитывается путем вычитания из полной балансовой стоимости основных фондов величины их износа:

$$Об = Пб - А$$

где, Об – остаточная балансовая стоимость;

А – размер износа основных фондов (амортизация).

Для определения остаточной восстановительной стоимости находят коэффициент соотношения остаточной балансовой и полной балансовой стоимости (Кб).

$$Кб = Об/Пб$$

Остаточная восстановительная стоимость рассчитывается путем умножения размера полной восстановительной стоимости фондов на этот коэффициент:

$$Ов = Пв \cdot Кб$$

где, Ов – остаточная восстановительная стоимость.

В процессе производства основные производственные фонды подвергаются моральному и физическому износу.

Под физическим износом понимается потеря средствами труда своих первоначальных качеств вследствие их эксплуатации и естественного снашивания.

Уровень физического износа зависит от первоначального качества основных фондов, степени их эксплуатации, уровня агрессивности среды, в которой функционируют основные фонды и другое. Учет этих факторов в работе предприятий может в значительной мере повлиять на физическое состояние основных фондов.

Для характеристики степени физического износа фондов используется ряд показателей:

- 1) коэффициент физического износа

$$Ки.ф. = А/Пб \cdot 100$$



2) коэффициент годности основных фондов

$$Кг.ф. = (Пб - А)/Пб \cdot 100$$

Коэффициент годности основных фондов может быть определен и на основе коэффициента физического износа:

$$Кг.ф. = 100 - Ки.ф.$$

Все эти формулы предполагают равномерное физическое изнашивание фондов, что далеко не всегда совпадает с реальной действительностью, и в этом заключается их основной недостаток.

Наряду с физическим износом основные фонды претерпевают моральный износ. Сущность морального износа состоит в том, что физически еще пригодные для использования основные фонды экономически уже себя не оправдывают и нуждаются в замене. Основной причиной морального износа является ускорение НТП.

На каждом предприятии процесс физического и морального износа основных фондов должен управляться. Основная цель этого управления – недопущение чрезмерного физического и морального износа основных фондов, особенно их активной части, так как это может привести к негативным экономическим последствиям для предприятия. Управление этим процессом происходит через проведение определенной политики воспроизводства основных фондов.

### **8.3. Амортизация основных фондов**

Постепенное изнашивание средств труда вызывает естественную необходимость их постоянной замены и обновления, что требует накопления определенных средств. Одним из способов такого накопления является амортизация основных фондов.

Амортизацией называется возмещения в денежной форме величины износа основных фондов, то есть способ перенесения стоимости основных фондов на себестоимость выпускаемой продукции. Отчисления, предназначенные для возмещения изношенной части основных фондов, называются амортизационными отчислениями.

В условиях рыночных отношений величина амортизационных отчислений оказывает существенное влияние на экономику предприятия. С одной стороны, слишком высокая доля отчислений увеличивает величину издержек производства, а, следовательно, снижает конкурентоспособность продукции, уменьшает объем получаемой прибыли и поэтому сокращает диапазон возможностей предприятия по его экономическому уровню развития.

С другой стороны, заниженная доля отчислений удлиняет срок оборачиваемости средств, вложенных в приобретение основных фондов, а это ведет к их старению и, как следствие этого, снижению конкурентоспособности, потере своих позиций на рынке.

Отношение годовых амортизационных отчислений к балансовой стоимости основных фондов, выраженное в процентах, называется нормой амортизации.

Общая сумма амортизации, переносимая на готовую продукцию, определяется как разница между полной балансовой и остаточной балансовой стоимостью основных фондов.

### **8.4. Воспроизводство основных фондов**

Воспроизводство основных фондов – это непрерывный процесс их обновления путем приобретения новых, реконструкции, технического перевооружения, модернизации и капитального ремонта.

Основная цель воспроизводства основных фондов – обеспечение предприятий основными фондами в их количественном и качественном составе, а также

поддержание их в рабочем состоянии.

В процессе воспроизводства основных фондов решаются следующие задачи:

- 1) возмещение выбывающих по различным причинам основных фондов;
- 2) увеличение массы основных фондов с целью расширения объема производства;
- 3) совершенствование видовой, технологической и возрастной структуры основных фондов, то есть повышение технического уровня производства.

Процесс воспроизводства основных фондов может осуществляться за счет различных источников. Средства для воспроизводства основных фондов на предприятии могут поступать по следующим каналам:

- 1) как вклад в уставный капитал предприятия;
- 2) в результате капитальных вложений;
- 3) в результате безвозмездной передачи;
- 4) вследствие аренды.

Количественная характеристика воспроизводства основных фондов в течение года отражается в балансе основных фондов по полной первоначальной стоимости по следующей формуле:

$$Ф_k = Ф_n + Ф_{вв} - Ф_{выб}$$

где,  $Ф_k$  – стоимость основных фондов на конец года;

$Ф_n$  – стоимость основных фондов на начало года;

$Ф_{вв}$  – стоимость вводимых в действие в течение года основных фондов;

$Ф_{выб}$  – стоимость выбывших (ликвидируемых) в течение года основных фондов.

Для наиболее детального анализа процесса воспроизводства основных фондов можно использовать следующие показатели:

- 1) коэффициент обновления (ввода) основных фондов

$$К_{обн} = Ф_{вв}/Ф_k$$

- 2) коэффициент выбытия (ликвидации) основных фондов

$$К_{выб} = Ф_{выб}/Ф_n$$

Превышение величины  $К_{обн}$  по сравнению с  $К_{выб}$  свидетельствует о том, что идет процесс обновления основных фондов.

- 3) Коэффициент прироста основных фондов

$$К_{пр} = (Ф_{вв} - Ф_{выб})/Ф_n$$

### **8.5. Обеспеченность и эффективность использования основных фондов**

Уровень и темпы роста производства продукции и повышение ее эффективности в определенной мере зависит от обеспеченности предприятия основными фондами. Низкая обеспеченность предприятий основными фондами приводит к несвоевременному выполнению важнейших технологических операций, росту трудоемкости и увеличению затрат на производство единицы продукции.

Сравнительная оценка уровня обеспеченности предприятия основными фондами производится с помощью таких показателей, как фондовооруженность и техническая вооруженность.

Фондовооруженность труда – отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов в расчете на одного работника.

$$Ф_{воор} = Ф_{осн}/Т$$

Техническая вооруженность труда – отношение среднегодовой стоимости активной части основных фондов в расчете на одного работника.

$$W_{тех} = Ф_{акт}/Т$$

Экономическая эффективность использования основных производственных фондов

характеризуется системой показателей, главными из которых являются фондоотдача и фондоемкость.

Фондоотдача характеризует отношение стоимости произведенной за год продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

$$Ф_о = СтВП/Фосн$$

Фондоотдача показывает, сколько продукции в денежном выражении получено на единицу стоимости основных производственных фондов.

Фондоемкость – обратный показатель фондоотдачи и выражает отношение среднегодовой стоимости производственных основных фондов к объему продукции.

$$Ф_е = Фосн/СтВП$$

Фондоемкость показывает, сколько основных фондов израсходовано на производство единицы стоимости продукции.

К показателям использования основных фондов можно отнести рентабельность производственных фондов

$$Rф = П/Фосн \cdot 100$$

и норму рентабельности (прибыли)

$$Нп = П/(Фосн + Ос) \cdot 100$$

Улучшения использования основных фондов на предприятии можно достигнуть путем:

- 1) освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных фондов или сдачи их в аренду;
- 2) своевременного и качественного проведения ремонтов;
- 3) приобретения высококачественных основных средств;
- 4) повышения уровня квалификации обслуживающего персонала;
- 5) своевременного обновления, особенно активной части, основных фондов;
- 6) повышения уровня механизации и автоматизации производства;
- 7) повышения уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;
- 8) внедрения новой техники и прогрессивной технологии;
- 9) совершенствования организации производства и труда.

Пути улучшения использования основных фондов зависят от конкретных условий, сложившихся на предприятии за тот или иной период времени.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Основные фонды предприятия и их классификация.
2. Виды стоимости основных фондов.
3. Виды износа основных фондов.
4. Понятие амортизации и амортизационных отчислений.
5. Воспроизводство основных фондов, его цель и задачи.
6. Показатели, характеризующие воспроизводство основных фондов.
7. Показатели обеспеченности предприятия основными фондами.
8. Какие показатели характеризуют экономическую эффективность использования основных фондов?
9. Пути повышения экономической эффективности использования основных фондов.

### **Список литературы**

#### **Основная литература**

1. Кундиус, В. А.. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540

с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С

2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

#### Дополнительная литература

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8
4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8
5. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9
6. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6
7. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций): учебник / О.К. Филатов, Т.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – М.: Финансы и статистика, 2006. – 510с. - ISBN 5-279-02980-7
8. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5
9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012: <http://www.aup.ru/books/m218/>
10. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>

## ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

### 9.1. Сущность и структура оборотного капитала

Оборотный капитал предприятия – это его оборотные средства.

Для изучения состава и структуры оборотные средства группируются по признакам:

- 1) сферам оборота;
- 2) элементам;
- 3) охвату нормирования;
- 4) источникам финансирования.

По сферам оборота оборотные средства подразделяются на оборотные производственные фонды (сфера производства) и фонды обращения (сфера обращения).

Под оборотными фондами понимается часть средств производства, которые единожды участвуют в производственном процессе и свою стоимость сразу и полностью переносят на производимую продукцию (сырье, материалы, топливо, тара и другое). Они имеют срок службы не более года и стоимость не более 100-кратного минимального размера месячной оплаты труда.

К фондам обращения относятся средства, обслуживающие процесс реализации продукции (готовая продукция на складе, средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банках).

Отдельные части оборотных средств имеют различное назначение и по-разному используются в производственно-хозяйственной деятельности, поэтому они классифицируются по следующим элементам:

1. оборотные фонды
  - 1) производственные запасы (сырье, материалы и так далее);
  - 2) незавершенное производство;
  - 3) расходы будущих периодов (затраты на освоение новой продукции)
2. фонды обращения
  - 1) готовая продукция на складах;
  - 2) продукция отгруженная, но еще не оплаченная;
  - 3) средства в расчетах;
  - 4) денежные средства в кассе и на счетах в банке.

По охвату нормирования оборотные средства подразделяются на нормируемые оборотные средства (запасы товарно-материальных ценностей) и ненормируемые оборотные средства (средства в расчетах, денежные средства в кассе и на счетах в банке).

По источникам формирования оборотные средства подразделяются на собственные и заемные.

Соотношение отдельных элементов оборотных средств во всей их совокупности называется структурой оборотных средств.

Знание и анализ структуры оборотных средств на предприятии имеют очень важное значение, так как она в определенной мере характеризует финансовое состояние на тот или иной момент работы предприятия. Например, чрезмерное увеличение готовой продукции на складе, незавершенного производства свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия, так как указывает на снижение объема

реализации, а, следовательно, и прибыли. Все это свидетельствует о том, что на предприятии оборотными средствами необходимо управлять с целью оптимизации их структуры и повышения их оборачиваемости.

Структура оборотных средств на предприятиях далеко не одинакова и зависит от:

- 1) специфики деятельности предприятия;
- 2) качества готовой продукции;
- 3) уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства;
- 4) ускорения НТП.

## **9.2. Кругооборот оборотных средств**

Оборотные средства находятся в состоянии непрерывного движения, осуществляя кругооборот за определенное время, последовательно проходя при этом три основные стадии:

- 1) **Снабжение.** Предприятие приобретает необходимые для производственной деятельности предметы труда (сырье, материалы и так далее), то есть оборотные средства меняют свою денежную форму на товарную.
- 2) **Производство.** Производственные запасы расходуются в производстве и превращаются в продукцию. Переход производственных запасов в форму затрат на производство продукции означает вступление оборотных средств непосредственно в производственный процесс.
- 3) **Сбыт (реализация).** Произведенная продукция реализуется, и оборотные средства принимают денежную форму.

Первая и третья стадии кругооборота относятся к сфере обращения, а вторая – к сфере производства. Продолжительность пребывания оборотных средств в сфере производства определяется временем производства, а продолжительность пребывания их в сфере обращения представляет время обращения. Время производства и время обращения в сумме составляют время кругооборота.

## **9.3. Эффективность использования оборотных средств предприятия**

Степень эффективности использования оборотных средств предприятия может характеризоваться следующими основными показателями:

- 1) коэффициент оборачиваемости оборотных средств

$$Коб = Vp / Ocp$$

где,  $Vp$  – объем реализации продукции за отчетный период;

$Ocp$  – средний остаток оборотных средств за отчетный период.

$Коб$  показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год).

- 2) длительность одного оборота (время оборота)

$$Д = T / Коб$$

где,  $T$  – число дней в отчетном периоде.

В практике финансовых расчетов для некоторого их упрощения принято считать продолжительность любого месяца 30 дней, квартала – 90 дней и года – 360 дней.

$Д$  показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции.

- 3) коэффициент закрепления оборотных средств в обороте

$$K_3 = O_{cp}/V_p$$

Он характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 руб. выручки от реализации продукции.

4) норма рентабельности (прибыли)

$$N_p = \Pi / (\Phi_{осн} + O_c) \cdot 100$$

Важными направлениями повышения эффективности использования оборотных средств являются следующие:

- 1) повышение качества и снижение себестоимости продукции;
- 2) сохранное и экономное расходование;
- 3) совершенствование технологии производства;
- 4) обеспечение оптимальной структуры оборотных средств;
- 5) совершенствование нормирования оборотных средств;
- 6) сокращение продолжительности оборота оборотных средств;
- 7) внедрение достижений НТП;
- 8) совершенствование организации и материального стимулирования труда.

#### 9.4. Нормирование оборотных средств

Под нормированием оборотных средств понимается процесс определения минимальной, но достаточной (для нормального протекания производственного процесса) величины оборотных средств на предприятии. При плановой экономике каждому предприятию вышестоящая организация устанавливала общий норматив оборотных средств. В этих условиях предприятия были вынуждены контролировать эту величину.

С переходом на рыночные условия предприятиям норматив оборотных средств никто не устанавливает и не контролирует. Но это не значит, что в условиях рынка предприятия не должны сами устанавливать и контролировать норматив оборотных средств.

В условиях рыночных отношений значение нормирования оборотных средств резко возрастает, так как в конечном итоге это связано с платежеспособностью и финансовым состоянием предприятия.

Различают следующие методы нормирования материальных ресурсов: расчетно-аналитический, опытный, отчетно-статистический.

Расчетно-аналитический метод расчета индивидуальных норм расхода сырья, материалов, топлива и энергии основан на выполнении поэлементарных расчетов по данным технологической и другой технической документации. При этом методе полезный расход материальных ресурсов на единицу продукции рассчитывается по данным рабочих чертежей, технологических карт и так далее. Этот метод является наиболее прогрессивным, позволяющим определить научно обоснованные нормы расходов, так как сочетает технико-экономические расчеты с анализом конкретных производственных условий.

Опытный метод – способ разработки индивидуальных норм расхода сырья, материалов, основанный на замерах их расхода и объемов произведенной продукции в лабораторных и опытно-производственных условиях. При этом необходимо стремиться к определению значений раздельно по каждому элементу состава нормы расходов.

Условия проведения опытов должны быть наиболее типичными для данной технологии производства и вместе с тем максимально приближенными к тем условиям, которые возникнут после реализации в планируемом периоде каких-то мероприятий по

совершенствованию производства.

Отчетно-статистический метод – способ разработки индивидуальных и групповых норм расхода сырья, материалов, основанный на анализе данных статистической отчетности о фактическом их расходе на единицу продукции на прошлый период. При расчете указанным способом необходимо учитывать сопоставимость конструкций, технологии и организации производства, а также возможность полного и точного отражения в отчетности фактических расходов материальных ресурсов в предшествующие годы.

### Вопросы для самоконтроля

1. По каким признакам группируются оборотные средства?
2. Стадии кругооборота оборотных средств.
3. Показатели, характеризующие эффективность использования оборотных средств.
4. Основные пути повышения экономической эффективности использования оборотных средств.
5. Понятие нормирования оборотных средств.
6. Существующие методы нормирования оборотных средств.

### Список литературы

#### Основная литература

1. Кундиус, В. А.. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

#### Дополнительная литература

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8
4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8
5. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9
6. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6
7. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций): учебник / О.К. Филатов, Т.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – М.: Финансы и статистика, 2006. – 510с. - ISBN 5-279-02980-7
8. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5
9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012: <http://www.aup.ru/books/m218/>
10. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>



## ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА, ИХ СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА НА ПРЕДПРИЯТИИ (ОРГАНИЗАЦИИ)

### 10.1. Понятие и экономическая сущность издержек производства

Каждое предприятие стремится получить возможно большую сумму прибыли от своей деятельности. Достижение этой цели можно осуществить или за счет повышения цены реализации продукции или путем снижения издержек производства.

Издержки производства представляют собой совокупные затраты живого и овеществленного труда на производство конкретного вида продукции. В условиях товарного производства издержки производства выступают в стоимостной форме. При переходе к рыночным отношениям они определяются затратами постоянного и переменного капитала ( $c + v$ ). Величина издержек производства складывается в условиях конкурентной борьбы за рынки сбыта продукции.

Издержки производства, как совокупные затраты труда на производство продукции, подразделяются на общественные и индивидуальные.

Общественные издержки состоят из трех частей: прошлый или овеществленный в средствах производства труд ( $c$ ); стоимость продукта, созданного для себя ( $v$ ) и стоимости продукта, созданного для общества ( $m$ ). Они соответствуют стоимости продукта.

$$c + v + m$$

Индивидуальные издержки производства представляют собой издержки производства отдельного предприятия. Они состоят из стоимости потребленных в процессе производства материальных ресурсов ( $c$ ) и затрат на оплату труда работников предприятия ( $v$ ). Индивидуальные издержки соответствуют себестоимости продукции.

В современной концепции издержек производства существуют понятия экономических, внешних, внутренних, постоянных и переменных, а также предельных издержек.

Экономические издержки представляют собой выплаты, которые предприятие обязано сделать или обеспечить поставщику ресурсов доходы. При этом данные выплаты могут быть внешними или внутренними.

Внешние издержки представляют собой денежные расходы, выплачиваемые за ресурсы, не принадлежащие данному предприятию (плата поставщикам трудовых ресурсов, сырья, топлива, энергии, организациям, оказывающим транспортные и другие услуги).

Денежные расходы на собственные и самостоятельно используемые ресурсы представляют собой неоплачиваемые или внутренние издержки.

Сумма внешних и внутренних издержек составляет вмененные (экономические) издержки.

В краткосрочном периоде различные виды издержек могут быть отнесены к постоянным или переменным. Постоянными издержками называют такие, величина которых не меняется в зависимости от объема производства (плата по обязательствам, по ценным бумагам, рентные платежи, часть амортизационных отчислений, страховые взносы).

Переменные издержки представляют собой затраты, которые меняются в зависимости от изменения объема производства (затраты на сырье, энергию,

транспортные услуги, оплата труда).

Предельными издержками называются дополнительные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции.

Предельные издержки (Ипр) можно определить по формуле:

$$\text{Ипр} = \Delta \text{Ио} / \Delta \text{О}$$

где,  $\Delta \text{Ио}$  – изменение общих издержек производства;

$\Delta \text{О}$  – изменение количества продукции.

Концепция предельных издержек имеет стратегическое значение, так как она позволяет определить издержек, величину которых товаропроизводитель может контролировать.

## 10.2. Сущность, значение себестоимости продукции и ее виды

Себестоимость продукции представляет выраженные в денежной форме текущие затраты предприятий на производство и реализацию продукции.

Себестоимость продукции является не только важнейшей экономической категорией, но и качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

- 1) учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;
- 2) база для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;
- 3) экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия;
- 4) определение оптимальных размеров предприятия;
- 5) экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений и другое.

В зависимости от экономического содержания и производственного назначения при анализе хозяйственной деятельности используют следующие виды себестоимости:

- 1) производственная – сумма всех затрат, связанных с получением и транспортировкой продукции к месту ее хранения;
- 2) полная или коммерческая – сумма затрат на производство и реализацию продукции;
- 3) плановая – рассчитывается при планировании объемов производства и затрат на конкретную продукцию на основе нормативных данных;
- 4) провизорная или ожидаемая – разновидность плановой, рассчитывается по итогам работы предприятия за первые три квартала года и плановых затрат в четвертом квартале;
- 5) фактическая или отчетная – сумма затрат после подведения итогов хозяйственной деятельности на основе производственного отчета.

Сравнение фактической и плановой себестоимости по видам затрат позволяет установить допущенный перерасход или экономию средств и труда, наметить мероприятия по снижению себестоимости продукции в будущем.

В условиях перехода к рыночной экономике роль и значение себестоимости продукции для предприятия резко возрастают. С экономических и социальных позиций значение себестоимости продукции для предприятия заключается в следующем:

- 1) в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а, следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве;

- 2) в увеличении большей возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива предприятия;
- 3) в улучшении финансового состояния предприятия и снижении степени риска банкротства;
- 4) в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;
- 5) в снижении себестоимости продукции в АО, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их ставки.

Из всего сказанного вытекает очень важный вывод, что проблема снижения себестоимости продукции всегда должна быть в центре внимания на предприятиях.

### **10.3. Классификация затрат**

На практике в целях анализа, учета и планирования всего многообразия затрат, входящих в себестоимость продукции, применяются две взаимодополняющие классификации: поэлементная и калькуляционная.

Однородные по своему экономическому содержанию затраты называются экономическими элементами независимо от того, где они расходуются и на какие цели.

Все затраты, образующие себестоимость продукции, группируются в связи с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- 1) материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация основных фондов;
- 5) прочие затраты.

К материальным затратам относятся сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо и энергия, износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов и так далее.

Отчисления на социальные нужды осуществляются по определенным нормативам от фонда оплаты труда. Величина этих нормативов устанавливается в законодательном порядке и, естественно, может пересматриваться.

К амортизации основных фондов относятся все амортизационные отчисления по основным средствам за отчетный период.

Прочие затраты – это платежи по процентам, командировочные расходы, расходы на рекламу, расходы на подготовку кадров и другое.

Классификация затрат по экономическим элементам служит для определения заданий по снижению себестоимости продукции, расчета потребностей в оборотных средствах, расчета сметы затрат, а также для экономического обоснования инвестиций.

Для исчисления себестоимости отдельных видов продукции затраты предприятия группируются по статьям калькуляции.

Для I и III сфер АПК установлена типовая группировка затрат по статьям калькуляции:

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы (вычитаются);
- 3) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий;
- 4) топливо и энергия на технологические цели;

- 5) заработная плата производственных рабочих;
- 6) отчисления на социальные нужды;
- 7) расходы на подготовку и освоение производства;
- 8) общепроизводственные расходы (расходы на обслуживание и управление производством);
- 9) общехозяйственные расходы (связаны с функцией руководства и управления в целом по предприятию);
- 10) потери от брака;
- 11) прочие производственные расходы;
- 12) коммерческие расходы.

Итог первых 11 статей образует производственную себестоимость продукции, итог всех 12 статей – полную себестоимость продукции.

В состав коммерческих расходов включают расходы на тару и упаковку, расходы по сбыту продукции.

Для II сферы АПК группировка затрат по статьям несколько иная:

- 1) оплата труда с отчислениями на социальные нужды;
- 2) семена и посадочный материал;
- 3) удобрения минеральные и органические;
- 4) средства защиты растений и животных;
- 5) корма;
- 6) сырье для переработки;
- 7) содержание основных средств:
  - нефтепродукты;
  - амортизация основных фондов;
  - ремонт основных фондов;
- 8) работы и услуги;
- 9) организация производства и управления;
- 10) платежи по кредитам;
- 11) потери от падежа животных;
- 12) прочие затраты.

Кроме поэлементной и постатейной классификации затраты классифицируются и по другим признакам:

- 1) по экономической роли в процессе производства на основные и накладные.

Основными называются затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства.

Накладные расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им.

- 2) по составу на одноэлементные и комплексные.
- 3) по способу включения в себестоимость продукции на прямые и косвенные.
- 4) по отношению к объему производства на условно-переменные и условно-постоянные.

Условно-постоянные затраты – затраты, которые не меняются или изменяются незначительно в зависимости от изменения объема производства.

Условно-переменные затраты – затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема производства.

- 5) по периодичности возникновения на текущие и единовременные.

К текущим относятся расходы, имеющие частую периодичность осуществления.

К единовременным расходам относят затраты на подготовку и освоение выпуска

новых видов продукции, расходы, связанные с пуском новых производств.

6) по участию в процессе производства на производственные и коммерческие.

7) по эффективности на производительные и непроизводительные.

Производительными считаются затраты на производство продукции установленного качества при рациональной технологии и организации производства.

Непроизводительные расходы являются следствием недостатков в технологии и организации производства (потери от простоев, брак продукции).

#### **10.4. Структура себестоимости продукции**

Под структурой себестоимости понимаются ее состав по элементам или статьям и их доля в полной себестоимости. Она находится в движении, и на нее влияют следующие факторы:

1) особенности предприятия;

2) ускорение НТП;

3) уровень концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства;

4) географическое местонахождение предприятия;

5) инфляция.

Структуру себестоимости продукции характеризуют следующие показатели:

1) соотношение между живым и овеществленным трудом;

2) доля отдельного элемента или статьи в полных затратах;

3) соотношение между постоянными и переменными затратами, между основными и накладными расходами и так далее.

Систематическое определение и анализ структуры затрат на предприятии имеют очень важное значение, в первую очередь для управления издержками на предприятии с целью их минимизации.

Структура затрат позволяет выявить основные резервы по их снижению и разработать конкретные мероприятия по их реализации на предприятии.

#### **10.5. Планирование себестоимости продукции на предприятии**

План по себестоимости продукции является одним из важнейших разделов плана экономического и социального развития предприятия. Планирование себестоимости продукции на предприятии имеет важное значение, так как позволяет знать, какие затраты потребуются предприятию на выпуск и реализацию продукции, какие финансовые результаты можно ожидать в плановом периоде. План по себестоимости продукции включает в себя следующие разделы:

1) смета затрат на производство продукции;

2) себестоимость всей произведенной и реализованной продукции;

3) плановые калькуляции отдельных изделий;

4) расчет снижения себестоимости товарной продукции по технико-экономическим факторам.

Смета затрат на производство составляется на основе расчета по каждому элементу и является основным документом для разработки финансового плана. Она составляется на год с распределением всей суммы расходов по кварталам.

Расчет себестоимости единицы продукции называется калькуляцией. Калькуляция бывает сметной, плановой и нормативной.

Сметная составляется на изделия, которые выполняются в разовом порядке.

Плановая составляется на освоенную продукцию, предусмотренную производственной программой.

Нормативная калькуляция отражает уровень себестоимости продукции, исчисленной по нормам затрат, действующим на момент ее составления.

На практике наибольшее распространение получили два метода планирования себестоимости продукции: нормативный и планирование по технико-экономическим факторам. Как правило, они применяются в тесной взаимосвязи.

Сущность нормативного метода заключается в том, что при планировании себестоимости применяются нормы и нормативы использования ресурсов, то есть нормативная база предприятия.

Метод планирования себестоимости продукции по технико-экономическим факторам является более предпочтительным, так как он позволяет учесть многие факторы, которые будут самым существенным образом влиять на себестоимость продукции в плановом периоде. При этом методе учитываются следующие факторы:

- 1) технические (внедрение новой техники и технологии);
- 2) организационные (совершенствование организации производства и труда);
- 3) изменение объема и ассортимента выпускаемой продукции;
- 4) уровень инфляции в плановом периоде;
- 5) специфические методы (особенности производства).

Все эти факторы в конечном итоге влияют на объем выпуска продукции, производительность труда.

## **10.6. Управление издержками на предприятии с целью их минимизации**

Управление издержками необходимо, прежде всего, для:

- 1) получения максимальной прибыли;
- 2) улучшения финансового состояния предприятия;
- 3) повышения конкурентоспособности предприятия и продукции;
- 4) снижения риска стать банкротом.

Для решения проблемы снижения издержек производства и реализации продукции на предприятии должна быть разработана общая концепция, которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся на предприятии обстоятельств. В ней должны быть отражены следующие мероприятия:

- 1) по более рациональному использованию материальных благ;
- 2) связанные с определением и поддержанием оптимального размера предприятия;
- 3) связанные с улучшением использования основных фондов;
- 4) связанные с улучшением использования рабочей силы;
- 5) связанные с совершенствованием организации производства и труда.

Кроме того, комплексная программа по снижению издержек производства должна иметь четкий механизм ее реализации.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Понятие и виды издержек производства.
2. Функции себестоимости, как экономической категории.
3. Виды себестоимости.
4. Значение себестоимости для предприятия.
5. Классификация затрат по элементам.

6. Группировка затрат по статьям калькуляции.
7. Структура себестоимости: понятие, показатели и факторы на нее влияющие.
8. Какие разделы включает в себя план по себестоимости?
9. Понятие калькуляции и ее виды.
10. Методы планирования себестоимости.
11. Для чего необходимо управление издержками на предприятии?

### **Список литературы**

#### Основная литература

1. Кундиус, В. А.. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

#### Дополнительная литература

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8
4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8
5. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9
6. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6
7. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций): учебник / О.К. Филатов, Т.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – М.: Финансы и статистика, 2006. – 510с. - ISBN 5-279-02980-7
8. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5
9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012: <http://www.aup.ru/books/m218/>
10. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>

## ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 11.1. Сущность экономической эффективности производства

В основе экономического прогресса любого общества лежит повышение эффективности общественного производства. Специфическое содержание эффективности производства в каждой системе хозяйства определяется общественной формой, целевой направленностью производства, своеобразием присущих данной системе факторов и результатов производства.

Высшим критерием эффективности является полное удовлетворение общественных и личных потребностей при наиболее рациональном использовании имеющихся ресурсов.

Эффективность производства – сложная экономическая категория. В ней отражается одна из важнейших сторон общественного производства - результативность. При характеристике конечного результата следует различать понятия эффект и экономическая эффективность. Эффект – это результат тех или иных мероприятий. Только по одному эффекту недостаточно судить о целесообразности проводимых тех или иных мероприятий. Более полный ответ на этот вопрос дает показатель экономической эффективности, когда сравниваются результаты производства с затратами материально-денежных средств.

Экономическая эффективность показывает конечный полезный эффект от применения средств производства и живого труда, другими словами, отдачу совокупных вложений.

Критерием экономической эффективности всего народного хозяйства является объем национального дохода в расчете на душу населения. Национальный доход это не только источник удовлетворения потребностей людей, но и источник дальнейшего расширения и совершенствования производства. Рассчитывается национальный доход как разница между совокупным общественным продуктом и материальными затратами на его производство:

$$\text{НД} = \text{СОП} - \text{МЗ}$$

На предприятии критерием эффективности является увеличение чистой продукции (валового дохода) при минимальных затратах живого и овеществленного труда. Достигается это за счет рационального использования земельных, материальных и трудовых ресурсов. Валовой доход представляет собой разницу между стоимостью произведенной (валовой) продукции и потребленными материальными затратами:

$$\text{ВД} = \text{СтВП} - \text{МЗ}$$

Экономическую эффективность производства также характеризуют такие показатели, как чистый доход и прибыль.

Чистый доход рассчитывают путем вычитания из стоимости произведенной продукции издержек производства или ее себестоимости:

$$\text{ЧД} = \text{СтВП} - \text{СеБВП}$$

Размер чистого дохода можно определить и при вычитании из валового дохода затрат на оплату труда:

$$\text{ЧД} = \text{ВД} - \text{ОТ}$$

Обобщающим результатом экономической эффективности производства является рентабельность.



Эти показатели используются как при характеристике эффективности предприятия в целом, так и эффективности отдельных видов продукции.

## 11.2. Прибыль предприятия

Прибыль предприятия является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любого предприятия. Как экономическая категория прибыль выполняет ряд функций:

- 1) Характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.
- 2) Стимулирующая функция. Прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли. Так как является основой для расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.
- 3) Важнейший источник формирования бюджетов разных уровней.

Прибыль на предприятии может быть получена за счет различных видов деятельности. Суммарная величина всех прибылей – балансовая прибыль предприятия. Основными составными элементами балансовой прибыли являются:

- 1) прибыль (убыток) от реализации продукции (работы, услуг);
- 2) прибыль (убыток) от реализации основных фондов, а также иного имущества предприятия;
- 3) финансовые результаты от внереализационных операций.

Таким образом, балансовая прибыль может быть определена по формуле:

$$Пб = Пр + Пи + Пв.о.$$

где, Пр – прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг);

Пи – прибыль (убыток) от реализации имущества предприятия;

Пв.о. – доходы (убытки) от внереализационных операций.

Прибыль от реализации имущества – это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыли (убытки) по реализации на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Внереализационные доходы – это доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, доходы от сдачи имущества в аренду, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте, проценты, полученные по денежным средствам, числящимся на счетах предприятия.

К внереализационным расходам и потерям относят:

- 1) убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году;
- 2) недостачи материальных ценностей, выявленные при инвентаризации;
- 3) отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;
- 4) судебные издержки и так далее.

Как правило, основной элемент балансовой прибыли составляет прибыль от реализации продукции, которая рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции, которая рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции и ее полной себестоимостью:

$$\text{Пр} = \text{СтТП} - \text{СебТП}$$

Она зависит от внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относятся: ускорение НТП, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, уровень организации производства и труда и другое.

Внутренние факторы действуют на прибыль через увеличение объема выпуска и реализации продукции, улучшение качества продукции, снижение издержек производства и реализации продукции.

К внешним факторам, которые не зависят от деятельности предприятия, относятся: конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-технические ресурсы, система налогообложения и так далее.

Часть балансовой прибыли, оставшаяся после уплаты налогов, представляет собой чистую прибыль, которая полностью поступает в распоряжение предприятия. Она направляется на оплату труда и материальное поощрение, на прирост оборотных средств, капитальных вложений и так далее.

Таким образом, в условиях перехода к рынку и в его дальнейшем становлении прибыль является основным побудительным мотивом организации производственной деятельности предприятия.

### **11.3. Распределение и использование прибыли предприятия**

Объектом распределения является балансовая прибыль предприятия. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии.

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

- 1) прибыль, получаемая предприятием в результате деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;
- 2) прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов;
- 3) величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов своей деятельности;
- 4) прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части – на потребление.

На предприятии распределению подлежат чистая прибыль. Распределение чистой прибыли – одно из направлений планирования внутри предприятия, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает. Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия. В соответствии с уставом предприятия могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовывать фонды специального назначения: фонды накопления (фонд развития производства, фонд социального развития) и фонды потребления (фонд материального поощрения).

Смета расходов включает расходы на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, на материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные работы, финансирование разработки и освоения новых видов продукции и технологических процессов, затраты по совершенствованию технологии и организации производства, расширению предприятий.

Распределение прибыли на социальные нужды включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непромышленного назначения, проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и тому подобное.

К затратам на материальное поощрение относятся единовременные поощрения за выполнение особо важных производственных заданий, выплата премий за освоение и внедрение новой техники, расходы на оказание материальной помощи работникам, надбавки к пенсиям и так далее.

#### **11.4. Рентабельность работы предприятия**

Для оценки уровня эффективности работы предприятия получаемый результат (валовой доход, прибыль) сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами. Соизмерение прибыли с затратами означает рентабельность или норму рентабельности.

На практике используется два варианта измерения рентабельности. Это отношение прибыли к текущим затратам – издержкам предприятия

$$Урен = \text{Пр}/\text{СебТП} \cdot 100$$

или к авансированным вложениям (основным производственным фондам и оборотным средствам)

$$\text{Нр} = \text{Пб}/(\text{Фосн} + \text{Ос}) \cdot 100$$

В практике работы предприятий применяется ряд показателей рентабельности:

- 1) Рентабельность всей реализованной продукции и по отдельным ее видам. Она дает представление об эффективности текущих затрат предприятия и доходности реализуемой продукции. Рентабельность отдельных видов продукции зависит от цены, по которой продукция реализуется потребителю, и себестоимости по данному ее виду.
- 2) Рентабельность производственных фондов, которую можно рассчитывать как отношение балансовой или чистой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и оборотных средств.
- 3) Рентабельность вложений в предприятие, которая определяется по стоимости имущества, имеющегося в его распоряжении.

#### **11.5. Финансовое обеспечение предприятия**

Различают два основных вида финансовых ресурсов, необходимых для деятельности предприятия, - долгосрочные финансовые средства в виде основных фондов (капитала) и краткосрочные (текущие) финансовые средства для каждого производственного цикла, то есть до момента получения дохода от продажи готовой продукции.

При определении потребности в денежных ресурсах необходимо учитывать:

- 1) для какой цели требуются денежные средства и на какой период;
- 2) когда и сколько необходимо денежных средств;
- 3) можно ли изыскать необходимые средства в рамках предприятия или придется обращаться к другим источникам;

4) каковы будут затраты при уплате долгов.

Тщательно взвесив все варианты, выбирается наиболее приемлемый источник получения денежных средств.

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется уставный фонд. Величина уставного фонда показывает размер тех денежных средств (основных и оборотных), которые инвестированы в процесс производства.

Основным источником финансовых ресурсов на действующих предприятиях выступают прибыль и амортизационные отчисления. Наряду с ними источниками финансовых ресурсов выступают: выручка от реализации выбывшего имущества, различные целевые поступления и другое.

При недостатке собственных средств предприятие может обратиться за кредитом. В зависимости от того, на какое время берется кредит. Различают краткосрочные (до года), среднесрочные (от года до трех лет) и долгосрочные кредиты (от трех до пяти лет).

Кредитование имеет две разновидности:

- 1) в форме прямой выдачи денежных ссуд (банковский кредит);
- 2) расчеты с рассрочкой платежей (торговый кредит).

Банковский кредит выдается на конкретный срок под определенный кредитный процент. Кредит может выдаваться под долговое обязательство, именуемое векселем. Одна из форм банковского кредита состоит в том, что банк разрешает предприятию расходовать деньги сверх суммы на его расчетном счете. Такой кредит называется овердрафтом, за него также уплачивается процент банку.

Следует отметить, что из-за высоких процентных ставок, действующих в настоящее время в России, пользование банковским кредитом для многих предприятий не представляется возможным. При острой необходимости в средствах пользуются в основном краткосрочным кредитом.

Торговый кредит заключается в том, что предприниматель приобретает товар с отсрочкой платежа. А это равносильно получению в долг продавца товара суммы, равной стоимости товара.

В условиях рыночной экономики получают развитие новые формы взаимоотношений предприятий и банков. Прежде всего, имеются в виду лизинг, факторинг, франчайзинг.

Лизинг – форма долгосрочной аренды, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества.

Преимущества лизинга заключается в том, что лизинг позволяет предприятию получить основные фонды и начать их эксплуатацию, не отвлекая деньги из оборота.

Факторинг можно определить как деятельность специализированного учреждения по взысканию денежных средств с должников его клиента и управлению его долговыми требованиями.

Франчайзинг – это система продажи лицензий (франшиз) на технологию и товарный знак. Система франчайзинга позволяет широко использовать ресурсы крупных предприятий для финансирования малого бизнеса.

#### **11.6. Основные пути увеличения прибыли и экономической эффективности на предприятии**

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по

увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

- 1) увеличение выпуска продукции;
- 2) улучшение качества продукции;
- 3) продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- 4) снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- 5) расширение рынка продаж.

Эти мероприятия тесно связаны с другими мероприятиями на предприятии, направленными на снижение издержек производства, улучшение качества продукции и использование факторов производства.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Понятие эффекта и экономической эффективности.
2. Показатели, характеризующие экономическую эффективность.
3. Функции прибыли, как экономической категории.
4. Основные виды прибыли.
5. Принципы распределения прибыли.
6. Распределение прибыли на предприятии.
7. Рентабельность предприятия и ее показатели.
8. Что необходимо учитывать при определении потребности в денежных ресурсах?
9. Разновидности кредитования предприятий (организаций).
10. Пути увеличения прибыли и экономической эффективности предприятия.

### **Список литературы**

#### **Основная литература**

1. Кундиус, В. А.. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

#### **Дополнительная литература**

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8
4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8
5. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9
6. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5
7. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>

## **ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)**

### **12.1. Сущность и функции цены**

Во многих словарях цена трактуется как денежное выражение стоимости единицы товара. Можно встретить и такую формулировку: «Цена – это сумма денег, за которую покупатель готов купить товар, а производитель – продать».

В условиях рыночных отношений резко возрастает роль цены для любого предприятия. Это обстоятельство обуславливается многими причинами.

От уровня цены зависят:

- 1) величина прибыли предприятия;
- 2) конкурентоспособность предприятия и его продукции;
- 3) финансовая устойчивость предприятия.

Выбор правильной ценовой политики является достаточно непростым делом и требует создания маркетинговых служб.

Цена как экономическая категория выполняет ряд важнейших функций:

- 1) Измерительная. Цена измеряет стоимость товара. Она выражает все стоимостные показатели: валовую и товарную продукцию, сумму материально-денежных затрат на производство продукции и так далее.
- 2) Плановая. Внутрихозяйственное планирование производства, распределения, обмена и потребления продукции в стоимостном выражении осуществляется с помощью цен на планируемые процессы.
- 3) Регулирующая. В рыночной экономике цены представляют основной инструмент уравнивания спроса и предложения. Цена увязывает денежный запрос производителя и продавца товара с ответной реакцией покупателя.
- 4) Распределительная. Повышение или понижение цен ведет к перераспределению доходов и прибыли между отраслями, предприятиями, социальными группами населения.
- 5) Контрольная. Цены служат инструментом учета и контроля расхода материально-вещественных и природных ресурсов, их движения и сохранения.
- 6) Стимулирующая. Цены стимулируют заинтересованность товаропроизводителей в повышении объемов производства, снижении издержек и увеличении размера прибыли.
- 7) Социальная. Изменение розничных цен способствует перераспределению доходов и расходов населения, изменению семейного бюджета, влияет на доступность населения к различным видам товаров, социальных благ и услуг.

Таким образом, цены играют исключительно важную роль в развитии экономики страны в целом и для каждого отдельно взятого субъекта хозяйствования. Отсюда вытекает значимость политики в области ценообразования.

### **12.2. Система цен и их классификация**

Система цен характеризует собой взаимосвязь и взаимоотношение различных видов цен. Она состоит из различных элементов, среди которых можно выделить как отдельные цены, так и определенные их группы.

Взаимосвязь цен обусловлена зависимостью отдельных предприятий, производств и отраслей, единым процессом формирования затрат на производство и другими факторами. Поэтому повышение или понижение одной цены может вызвать изменения в уровне других цен.

Основными ценами, отражающими отношения между продавцом и покупателем в условиях рынка, являются:

- 1) Свободные (договорные) устанавливаются с учетом экономических интересов покупателя и товаропроизводителя. Определяются через механизм спроса и предложения.
- 2) Регулируемые – это цены, уровень, динамика и порядок которых регулируются государством.
- 3) Оптовые – цены, по которым предприятия-изготовители продукции реализуют ее предприятиям-заказчикам.
- 4) Розничные – цены реализации продукции в розничной торговле независимо от того, кто является покупателем.
- 5) Закупочные – цены, по которым государство закупает продукцию для своих нужд.
- 6) Гарантированные (защитные) – цены при закупке продукции в федеральный фонд.
- 7) Залоговые – используются при закупке продукции под залог.
- 8) Трансфертные – цены, применяемые при расчетах за поставки продукции в рамках транснациональных корпораций.
- 9) Бартерные – используются при обмене сельскохозяйственной продукции на продукцию промышленных предприятий.
- 10) Базисные – цены, которые применяются в качестве исходных при предварительных сделках и корректируются с помощью скидок или надбавок.

Любая цена включает ряд взаимосвязанных элементов. Соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах, представляет собой структуру цены, которая позволяет судить о значимости элементов цены и их уровне.

Основу цены продукции составляет ее себестоимость. Она характеризует текущие издержки предприятия по производству и реализации продукции. Любое предприятие стремится к тому, чтобы полностью возместить затраты, связанные с выпуском продукции, и получить достаточную сумму прибыли. Прибыль предприятия должна обеспечить не только финансирование текущих расходов, но и развитие предприятия.

### **12.3. Методы расчета цены**

В практике существует несколько методов ценообразования на товары и услуги в рыночных условиях:

- 1) Установление цены по уровню средних издержек и плюс прибыль. Это самый простой способ ценообразования и заключается он в начислении определенной, стандартной наценки на себестоимость товара. Размеры наценок варьируются в широких пределах в зависимости от вида товара. Недостаток данного метода состоит в том, что товаропроизводители руководствуются в основном издержками производства и не учитывают спрос на товары и услуги на рынке.
- 2) Обеспечение безубыточности и получение прибыли. Этот метод основывается на сопоставлении общих издержек и ожидаемой выручки при разных уровнях объема продаж. При этом устанавливается такое сочетание объема выпуска товара и цены, которое обеспечивает получение необходимой прибыли предприятия.
- 3) Установление цены, исходя из реальной стоимости товара. Основным фактором

установления цены при этом методе являются не издержки производства, а реакция покупателей на конкретный размер цены на продукцию. Для этого используют специальные приемы воздействия на покупателя и проводят соответствующие исследования модели потребительского поведения и выявления ценностных представлений покупателя.

- 4) Установление цены на основе уровня средних текущих цен. Товаропроизводитель принимает за основу цену конкурентов и практически не обращает внимания на собственные издержки или спрос на товары и услуги. Цены на рынке ориентируются в данном случае на лидера, поставляющего значительную массу продукции.

Уровень устанавливаемой предприятием цены на продукцию во многом определяется и тем, какие цены ставит предприятие на ближайшее время и перспективу. Наиболее распространенными являются следующие ценовые стратегии предприятия:

- 1) сохранение стабильного положения на рынке при умеренной рентабельности;
- 2) вытеснение конкурентов;
- 3) обеспечение выживаемости в условиях рынка и предотвращение банкротства;
- 4) внедрение на рынке новой продукции;
- 5) завоевание лидерства по показателям качества и так далее.

Выбор политики цен основан на оценке приоритетов деятельности предприятия. Каждая ценовая стратегия обладает совокупностью как положительных, так и отрицательных характеристик. Поэтому принятие одной из них ведет к отрицанию преимуществ другой. В результате оценка действительности приводит к необходимости ориентации в деятельности предприятия на смешанные стратегии ценообразования.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Цена и ее структура.
2. Функции цены.
3. Основные виды цен.
4. Методы, используемые для расчета цены.
5. Наиболее распространенные ценовые стратегии.

### **Список литературы**

#### **Основная литература**

1. Кундиус, В. А.. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

#### **Дополнительная литература**

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8



4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8
5. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9
6. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6
7. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций): учебник / О.К. Филатов, Т.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – М.: Финансы и статистика, 2006. – 510с. - ISBN 5-279-02980-7
8. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5
9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012: <http://www.aup.ru/books/m218/>
10. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>

## **ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **13.1. Понятие и экономическая сущность инноваций**

Инновация (от английского – нововведение) представляет собой результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, внедрение новых организационных форм производства и методов управления. Инновация характеризуется результативностью вложения средств в развитие экономики, которые обеспечивают внедрение принципиально новых видов техники и технологии для производства конкурентоспособной на внутреннем и мировом рынке продукции. Инновационная деятельность является одним из необходимых компонентов поступательного развития общества и выступает как важнейшая сторона НТП.

Инновационная деятельность базируется на следующих основных принципах:

- 1) приоритет инновационного производства над традиционным: признание за научной деятельностью ведущей роли в системе производительных сил;
- 2) эффективность инновационного производства: ресурсы, выделяемые на нововведения, оправданы только в той степени, в какой они приводят к достижению коммерческого успеха, хотя бы и отдаленного;
- 3) адаптивность: необходимость и целесообразность создания под новую или изобретение самостоятельной организационной структуры, которая может быть абсолютно непригодной для решения других проблем.

Определяющим фактором инновации является развитие изобретательства и рационализации, появление крупных открытий и изобретений в различных отраслях народного хозяйства. Процесс внедрения нововведения включает три основные стадии:

- 1) исследования до первого производственного освоения техники, технологии или продукции;
- 2) развертывание выпуска продукции в масштабах, достаточных для удовлетворения конкретных потребностей потребителей;
- 3) производство и широкое использование нововведения.

Совокупность данных стадий принято называть инновационным процессом. Успешное освоение инновационного процесса в значительной степени зависит от согласованной работы всех участников производства.

### **13.2. Научно-технический потенциал предприятия**

Инновационная активность в современных условиях непосредственно зависит от научно-технического потенциала предприятия, включающего:

- 1) научно-технические и инженерные кадры;
- 2) материально-техническую базу научно-технической деятельности, то есть совокупность средств труда в области научных исследований (научное оборудование, техника в экспериментальных цехах, лабораториях);
- 3) информационное обеспечение – отчеты, публикации, образцы новых продуктов и так далее;
- 4) систему организации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и управление ими на предприятии.

Научно-технический потенциал предприятия выступает составной частью инновационного потенциала, то есть способности предприятия к развитию на основе разработки и внедрения новых продуктов и технологий.

Научно-технический потенциал предприятия характеризуется следующими показателями:

- 1) кадровые – число научно-технических специалистов, их квалификация, творческие способности, опыт, эрудиция, стремление к дальнейшему повышению квалификации, готовность к разработке и внедрению нового и восприимчивости к нововведениям;
- 2) материально-технические – величина затрат на НИОКР, уровень оснащенности сотрудников, занимающихся разработками, оборудованием, материалами, приборами и так далее;
- 3) уровень развития и возможности системы научно-технической информации – количество и качество накопленных информационных фондов, возможности и качество работы органов распространения информации, степень удовлетворения потребностей специалистов в необходимой информации;
- 4) организационно-управленческие, отражающие состояние планирования и управления в сфере НИОКР;
- 5) инновационные – количество открытий и изобретений за период, число проданных и приобретенных предприятием лицензий и так далее;
- 6) обобщающие – количество осуществленных за период научно-технических мероприятий, экономия от снижения себестоимости продукции, роста производительности труда, общего повышения эффективности производства.

В совокупности все перечисленные параметры научно-технического потенциала предприятия можно рассматривать как его технологический капитал. Однако наличие на предприятии определенных научно-технических возможностей и творческих идей само по себе еще не означает, что на предприятии существуют все необходимые предпосылки для их успешного доведения до коммерческой реализации. В этих целях требуется комплексный анализ научно-технического потенциала предприятия.

### **13.3. Управление, планирование и эффективность инноваций**

В условиях формирования рыночных отношений новым подходом к управлению инновационным процессом является программно-целевая ориентация и наличие разнообразных источников его финансирования. Основой инновационной деятельности выступают фундаментальные научные исследования. Главным источником финансирования научных исследований должны быть бюджетные ассигнования. Прикладные исследования могут обеспечиваться в основном за счет средств самого предприятия при определенной государственной поддержке.

В ходе планирования инновационного процесса необходимо оценить текущее состояние, предсказать дальнейшие события, организовать работы так, чтобы они были выполнены в сжатые сроки с наименьшими затратами. Однако в ходе такого планирования возникают характерные проблемы, связанные со спецификой инновационной деятельности. Для решения этих проблем создается специальный инвестиционный проект, который представляет детальную программу работ с выделением для решения каждой задачи необходимых ресурсов, а также с указанием необходимых ресурсов, а также с указанием времени ее выполнения.

Естественно, что в процессе планирования инвестиционного проекта определяется и

предварительная эффективность инноваций, под которой подразумевают прежде всего соотношение затрат и результатов реализации того или иного инновационного проекта. Поскольку прибыль является основным критерием деятельности любого предприятия, то именно связанные с ней показатели должны быть определяющими при оценке и отборе проекта.

Эффективность инноваций оценивается на основе следующих показателей:

- 1) стоимости проекту с учетом источников его финансирования;
- 2) уровня рентабельности;
- 3) срока окупаемости капиталовложений.

Инновационные проекты, выходящие за рамки традиционных направлений бизнеса, сложно оценить с точки зрения эффективности вложений, так как они связаны с риском. Любой риск может быть количественно охарактеризован вероятностью наступления нежелательного исхода.

Цена риска может быть выражена следующей формулой:

$$Цр = П - Пх$$

где, П – планируемая прибыль без учета риска;

Пх – вероятная прибыль с учетом данного вида риска.

В результате анализа рисков предприятие должно сделать выводы о своем принципиальном решении: принимать или не принимать данный проект.

#### **13.4. Основные виды инновационных стратегий**

Каждое предприятие вне зависимости от формы собственности и размерных характеристик разрабатывает инновационную стратегию.

Основные виды инновационных стратегий следующие:

1) Наступательная стратегия. Отличается высоким риском и высокой окупаемостью в случае успеха новшества на рынке. Требует высокой квалификации персонала, способного видеть новые рыночные перспективы, и умения быстро воплотить их в продукцию. Для ее осуществления необходима ориентация на исследования в сочетании с применением новых технологий. Как правило, к наступательной стратегии прибегают либо крупные предприятия-лидеры рынка в отраслях с высоким уровнем конкуренции, где позиция лидера может быть подорвана в результате массового внедрения конкурентами более совершенных в научно-техническом отношении продуктов, либо мелкие предприятия, выживание и рост которых напрямую зависят от реализации данного проекта.

2) Оборонительная стратегия. Основана на быстром внедрении нововведений, являющихся реакцией на действия конкурентов, и предполагает невысокий по сравнению с наступательной стратегией риск. Эта стратегия пригодна для крупных предприятий, имеющих устойчивую рыночную позицию и уделяющих в своей деятельности больше внимания вопросам производства, чем НИОКР, однако, обладающих значительным научно-техническим потенциалом для быстрой реакции на действия конкурентов.

3) Лицензирование (поглощающая стратегия). Основывается на приобретении лучших научно-технических результатов, полученных другими предприятиями в ходе НИОКР.

4) Промежуточная стратегия. Связана с поиском рыночных ниш и направлена на избежание прямой конкуренции на основе анализа слабых сторон конкурентов с учетом собственных преимуществ. Эта стратегия часто с успехом

применяется мелкими предприятиями.

5) «Разбойничья» стратегия. Позволяет применять новые передовые технологии предприятиям, сильным в производственно-технологическом отношении, но не располагающим устойчивым положением на рынке. Во многих случаях лидеры конкретных рынков не склонны внедрять новшество, поскольку оно может создать угрозу их позициям. Поэтому для предприятий, прибегающих к «разбойничьей» стратегии, важно понимание того, что устойчивого успеха они смогут добиться лишь в том случае, когда будут после выхода на рынок использовать наступательную стратегию.

6) Привлечение специалистов. Позволяет с минимальными затратами приобрести знания, опыт, навыки. Многие предприятия сами не занимаются активным переманиванием специалистов из соображений этики и предпочитают обращаться к помощи специальных агентств.

7) Приобретение компаний. Эта стратегия часто используется крупными предприятиями в отношении мелких, работающих над перспективными проектами и осуществивших стартовый этап проекта.

8) Создание нового рынка. Обеспечивается радикальными инновациями, когда можно добиться высокой нормы прибыли без существенного риска. Однако такие нововведения и открывающиеся в связи с их реализацией возможности достаточно редки, поскольку, как правило, они осуществляются на ранних стадиях развития отрасли или рынка.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Понятие инновации.
2. На каких принципах базируется инновационная деятельность?
3. Стадии внедрения нововведения.
4. Что включает в себя научно-технический потенциал предприятия?
5. Показатели, характеризующие научно-технический потенциал предприятия.
6. Управление и планирование инновациями.
7. С помощью каких показателей оценивается эффективность инноваций?
8. Виды инновационных стратегий.

### **Список литературы**

#### **Основная литература**

1. Кундиус, В. А.. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

#### **Дополнительная литература**

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8
4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В.

Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8

5. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9

6. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6

7. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций): учебник / О.К. Филатов, Т.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – М.: Финансы и статистика, 2006. – 510с. - ISBN 5-279-02980-7

8. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5

9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012: <http://www.aup.ru/books/m218/>

10. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 14.1. Понятие и анализ инвестиций в производство

Инвестиции относительно новый для нашей экономики термин. В рамках централизованной плановой системы использовалось понятие «капитальные вложения». Понятие «инвестиции» шире, чем понятие «капитальные вложения». Инвестиции включают в себя реальные, так и портфельные инвестиции. Реальные инвестиции (капитальные вложения) – вложения в основной и оборотный капитал. Портфельные инвестиции – вложения в ценные бумаги и активы других предприятий.

Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли или достижения иного положительного эффекта.

Формирование инвестиций осуществляется на экономической основе с учетом скорости возврата вложенных средств. А это возможно лишь при условии увеличения производства высококачественной продукции и снижения ее себестоимости.

Инвестиции прямо связаны с получением дополнительного чистого дохода и с сокращением срока окупаемости вложений. Чем меньше срок окупаемости, тем больше стимулов к инвестициям, так как при длительном возврате средств вследствие инвестиционных процессов происходит обесценивание затраченных ресурсов.

Эффективное использование инвестиций во многом достигается при обосновании последовательности их применения. Анализ инвестиций позволяет выявить необходимость первоочередных направлений вложений по наиболее важным объектам и производствам.

Он проводится в следующем порядке:

- 1) определяются конкретные инвестиции, которые необходимо проанализировать;
- 2) устанавливается сумма исходных платежей наличными средствами независимо от того, использует ли товаропроизводитель кредит банка или нет;
- 3) оценивается поступление средств по годам от данного вида инвестиций;
- 4) выбирается ставка процента по кредитам банка, при которой товаропроизводитель согласен использовать инвестиции;
- 5) рассчитывается текущая сумма денежных средств путем сопоставления размера вложений с чистым доходом по годам;
- 6) принимается решение о выборе варианта инвестиций.

В том случае, если чистый доход от данных вложений больше суммы инвестированного капитала, то вариант признается оптимальным.

Выбор варианта инвестирования можно провести с помощью дисконтирования будущего дохода. Товаропроизводитель осуществляет покупку капитального товара исходя из сравнения ожидаемого дохода и затрат на приобретение и эксплуатацию объекта. В этой связи требуется определить сумму инвестиций с тем, чтобы через определенный срок эксплуатации объекта получить необходимый доход. Такие расчеты и называются дисконтированием, а сумма, которую необходимо заплатить за капитальный товар в настоящее время - дисконтированной стоимостью.

Дисконтированная стоимость зависит от процентной ставки. Определение дисконтированной стоимости при одинаковой величине ежегодного дохода находят по

формуле:

$$D_0 = O / (1 + \Pi)^x$$

где,  $O$  – сумма, которую может получить предприниматель при годовой процентной ставке банка;

$\Pi$  – годовая процентная ставка банка;

$x$  – количество лет, в течение которых ожидаются ежегодные доходы.

Например, если товаропроизводитель желает получить 1000 руб. через два года при 5% ставке, то дисконтированная стоимость будет равна:

$$D_0 = 1000 : (1 + 0,05)^2 = 907 \text{ руб.}$$

В том случае, если ежегодный доход от вложения различный, то размер дисконтированной стоимости определяют:

$$D_p = O_1 / (1 + \Pi) + O_2 / (1 + \Pi)^2 + \dots + O_n / (1 + \Pi)^n$$

$O_1, O_2, \dots, O_n$  – ожидаемые суммы ежегодных доходов;

$n$  – количество лет, в течение которых ожидаются ежегодные доходы.

Например, доход за 1-ый год составляет 1500 руб., за 2-ой 3000 руб., а за 3-ий – 2000 руб., при ежегодной ставке 8%.  $D_p$  будет равна:

$$D_p = 1500 : (1 + 0,08) + 3000 : (1 + 0,08)^2 + 2000 : (1 + 0,08)^3 = 5540,3 \text{ руб.}$$

## 14.2. Инвестиционная политика предприятия

Инвестиционная политика предприятия представляет собой одну из составляющих его финансовой стратегии. Суть инвестиционной политики заключается в формировании комплекса мероприятий по привлечению и мобилизации инвестиционных ресурсов – с одной стороны, и оптимизации инвестиционных целей и инвестиционного процесса для обеспечения экономического развития предприятия – с другой.

Инвестиционная программа представляет собой план реализации совокупности инвестиционных проектов на предприятии. Оптимальной следует считать такую инвестиционную программу, которая наилучшим образом обеспечивает достижение стратегических целей предприятия при соблюдении существующих ограничений по времени и ресурсам.

Потребность предприятия в инвестициях складывается из потребности в основном и оборотном капитале.

Необходимые инвестиционные ресурсы предприятие может получить за счет использования внутренних и привлечения внешних источников. К внутренним источникам инвестиций относятся:

- 1) резервный фонд предприятия;
- 2) амортизационный фонд;
- 3) прибыль, остающиеся в распоряжении предприятия;
- 4) дивиденды, направляемые на развитие по решению общего собрания акционеров, и так далее.

В случае, когда внутренние резервы предприятия не полностью обеспечивают потребность в инвестициях предприятия, возникает необходимость в привлечении средств со стороны за счет внешнего финансирования (кредиты банков, вклады участников акционерных обществ, поступления от продажи акций).

Инвестиции дают определенный эффект от их применения через определенное время. В этой связи необходимо учитывать их отдачу как соотношение дохода,



полученного от инвестиций с процентной ставкой за кредит. Возвратность инвестиций представляет собой отношение суммы прибыли к общему размеру инвестиций, выраженное в процентах:

$$Ув = П/Ик \cdot 100$$

где, Ув – уровень возвратности инвестиций;

П – прибыль;

Ик – размер инвестиций.

Уровень возвратности инвестиций сравнивают с процентной ставкой за кредит. В том случае, если уровень возвратности инвестиций выше процентной ставки за кредит, то товаропроизводителю целесообразно увеличить инвестиции.

### **14.3. Сущность капитальных вложений**

Капитальные вложения представляют собой затраты на создание новых, а также на расширение, реконструкцию и модернизацию действующих основных фондов предприятия. За счет капитальных вложений производится как восстановление списанных и пришедших в негодность основных фондов, так и приобретение дополнительных средств труда, необходимых для расширенного воспроизводства.

По способу участия в производственном процессе они подразделяются на производственные и непроизводственные. Производственные капитальные вложения – это затраты, связанные с производством продукции (приобретение тракторов, комбайнов, машин и оборудования, строительство производственных зданий и так далее).

В состав непроизводственных капитальных вложений включают затраты на развитие социальной сферы.

Капитальные вложения по экономической сущности это будущие основные фонды. Они представляют затраты на строительство каких-то объектов до их сдачи в эксплуатацию. Поэтому с капитальных вложений не начисляется амортизация.

Принято различать понятия совокупные и удельные капитальные вложения. Размер всех капитальных вложений за определенный период составляет совокупные или общие капитальные вложения. Удельные капитальные вложения – это сумма капитальных вложений в расчете на единицу продукции, земельной площади и так далее.

### **14.4. Общая (абсолютная) экономическая эффективность капитальных вложений**

Для анализа экономической эффективности капитальных вложений используют систему показателей. В зависимости от целей определяют общую (абсолютную) и сравнительную экономическую эффективность капитальных вложений.

При определении общей эффективности капитальных вложений используют следующие показатели:

- 1) по народному хозяйству и его отраслям

$$Эс/х = \Delta ВД; \Delta ЧД/К$$

$\Delta ВД, \Delta ЧД$  – прирост валового, чистого дохода;

К – капитальные вложения, вызвавшие прирост.

- 2) по подразделениям, предприятиям при использовании собственных средств и кредитов банка

$$\text{Эп} = \Delta\Pi/\text{К}$$

$\Delta\Pi$  – прирост прибыли предприятия.

3) по вновь строящимся объектам или по отдельным мероприятиям

$$\text{Эм} = (\text{Цвп} - \text{Свп})/\text{Кс}$$

$\text{Цвп}$  – годовой выпуск продукции в оптовых ценах предприятия;

$\text{Свп}$  – себестоимость годового выпуска продукции;

$\text{Кс}$  – сметная стоимость строящегося объекта или мероприятия.

1) по отраслям и предприятиям, в которых применяется показатель снижения себестоимости.

$$\text{Эс} = (\text{С1} - \text{С2})/(\text{К2} - \text{К1})$$

$\text{С1}$  и  $\text{С2}$  – себестоимость продукции соответственно до и после осуществления капитальных вложений;

$\text{К1}$  и  $\text{К2}$  – капитальные вложения в первом и втором вариантах.

Расчет эффективности капитальных вложений по каждому методу заканчивается сопоставлением полученного показателя с соответствующим нормативом общей (абсолютной) эффективности  $\text{Ен}$  (для народного хозяйства 0,12). В том случае, если показатель эффективности выше нормативного уровня, то рассматриваемые капитальные вложения признаются эффективными.

#### 14.5. Сравнительная экономическая эффективность капитальных вложений

Сравнительную эффективность капитальных вложений рассчитывают при:

- 1) сопоставлении вариантов хозяйственных или технических решений;
- 2) выборе взаимозаменяемой продукции;
- 3) внедрении новых видов техники;
- 4) строительстве новых и реконструкции действующих предприятий.

Показателем сравнительной экономической эффективности капитальных вложений выступает минимум приведенных затрат. Он представляет собой сумму текущих производственных затрат и капитальных вложений, приведенных к одинаковой размерности в соответствии с нормативом эффективности.

$$\text{Сi} + \text{Ен} \cdot \text{Ки} \rightarrow \min$$

$\text{Сi}$  – текущие затраты (себестоимость производства продукции) по  $i$ -му варианту;

$\text{Ки}$  – капитальные вложения по  $i$ -му варианту;

$\text{Ен}$  – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений.

В условиях ускорения темпов НТП, а также инфляции при расчетах и анализе капитальных вложений в строительство необходимо учитывать разрыв во времени между осуществлением затрат и получением эффекта. Этот показатель принято называть лаг. Его величина в строительстве зависит от сроков выполнения работ и освоения объекта. Строительный лаг представляет время, необходимое для сооружения объекта и монтажа оборудования. Его рассчитывают по формуле:

$$\text{Лс} = (\text{К1} \cdot \text{Н} + \text{К2} \cdot (\text{Н} - 1) + \dots + \text{Кn} \cdot (\text{Н} - n))/100$$

$\text{К1}, \dots, \text{Кn}$  – доля капитальных вложений по периодам, в % к сметной стоимости;

$\text{Н}$  – время общей продолжительности строительства объекта.

Например, строительство хранилища с монтажом оборудования для хранения продукции составляет три года. В 1-ый год используется 25% всех капитальных вложений, во 2-ой – 40% и в 3-ий – 35%. Следовательно, строительный лаг составляет:

$$\text{Лс} = ((25 \cdot 3) + (40 \cdot 2) + (35 \cdot 1)):100 = 1,9 \text{ года}$$

Наряду со строительным лагом определяют также лаг освоения. Он представляет

время, необходимое для достижения предусмотренной проектом отдачи от введения в действие основных средств и производственных мощностей. Для расчета лага освоения используют формулу:

$$L_0 = ((100-D_1) + (100-D_2) + \dots + (100-D_n))/100$$

$D_1, \dots, D_n$  – доля полученного чистого дохода, в % от проектной его суммы по годам.

Например, период освоения проектной мощности хранилища составляет 4 года. В 1-ый год освоения чистый доход равен 65% от проектной суммы, во 2-ой – 80%, в 3-ий – 85%, в 4-ый – 95%, а на 5-ый год достигается 100% от запланированной суммы чистого дохода. Таким образом, лаг освоения составит:

$$L_0 = ((100-65) + (100-80) + (100-85) + (100-95)):100 = 0,85 \text{ года}$$

Сокращение времени строительства и освоения объектов способствует повышению эффективности капитальных вложений.

Эффективность капитальных вложений достигается за счет:

- 1) сокращения стоимости строительства производственных объектов:
  - реконструкция зданий и сооружений;
  - внедрение комплексной механизации производственных процессов;
  - использование дешевых материалов местного производства
- 2) улучшение проектирования объектов;
- 3) снижение сметной стоимости проектно-конструкторских работ;
- 4) комплексность вложений в производственную сферу;
- 5) применение прогрессивных технологий при строительстве объектов.

### Вопросы для самоконтроля

1. Понятие и виды инвестиций.
2. Дисконтирование дохода.
3. Источники инвестиций.
4. Инвестиционная политика предприятия.
5. Сущность капитальных вложений.
6. Показатели, характеризующие общую экономическую эффективность капитальных вложений.
7. Показатели сравнительной экономической эффективности капитальных вложений.
8. Пути повышения экономической эффективности капитальных вложений.

### Список литературы

#### Основная литература

1. Кундиус, В. А.. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

#### Дополнительная литература

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.:

Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8

4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8

5. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9

6. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6

7. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций): учебник / О.К. Филатов, Т.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – М.: Финансы и статистика, 2006. – 510с. - ISBN 5-279-02980-7

8. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5

9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012: <http://www.aup.ru/books/m218/>

10. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>

## ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

### 15.1. Понятие, признаки и процедура банкротства

Переход к рыночной экономике породил серьезные финансовые проблемы, одной из которых является банкротство предприятий.

Несостоятельность (банкротство) – это признанная арбитражным судом или объявленная самим должником неспособность в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и осуществлять обязательные платежи.

Без процедуры банкротства экономика не может быть эластичной. Именно экономическая ответственность, формой реализации которой выступает банкротство, заставляет предприятия работать эффективно. В противном случае финансовые, трудовые и материальные ресурсы через рыночную инфраструктуру переходят от неэффективно к успешно работающим предприятиям. В этом проявляется жесткость рыночных механизмов регулирования экономических процессов. Таким образом, банкротство предприятий является своего рода платой за результативность производственно-хозяйственной деятельности. Предприятие, не способное к конкуренции, не нашедшее свое место на рынке товаров и услуг, должно прекратить свое существование, чтобы дать возможность на его месте возникнуть другому, более конкурентоспособному предприятию.

К недостаткам банкротства можно отнести:

- ❖ потерю работниками рабочих мест и обострение в этой связи социальной напряженности в обществе;
- ❖ потерю кредиторами значительных средств, вложенных в обанкротившееся предприятие;
- ❖ распыление и омертвление неликвидного имущества вследствие того, что порой не возможно найти для него покупателей.

Различают как внешние, так и внутренние факторы возникновения кризисных ситуаций и как их следствие – банкротства.

К числу внешних факторов относятся:

- ✓ размер и структура потребностей населения;
- ✓ уровень доходов и накоплений населения, а следовательно, и его покупательная способность (сюда же может быть отнесен уровень цен и возможность получения потребительского кредита);
- ✓ политическая стабильность и направленность внутренней политики;
- ✓ развитие науки и техники, которое определяет все составляющие процесса производства товара и его конкурентоспособности;
- ✓ международная конкуренция (зарубежные предприятия в одних случаях выигрывают за счет более дешевого труда, а в других – за счет более совершенных технологий);
- ✓ уровень культуры, проявляющийся в привычках и нормах потребления, предпочтении одних товаров и отрицательном отношении к другим.

К внутренним факторам, влияющим на развитие предприятия, относятся:

- его цели и принципы;
- организация маркетинга;

- уровень издержек;
- производственный и управленческий потенциал;
- качество стимулирования труда.

К признакам банкротства относят такие явления, как:

- 1) несвоевременное предоставление отчетности;
- 2) резкие изменения в структуре баланса и отчета о финансовых результатах;
- 3) конфликтные ситуации на предприятии;
- 4) неисполнение обязательств или требования по обязательным платежам свыше 3 месяцев;
- 5) сумма задолженности, превышающая 500 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ).

В реальном хозяйственном процессе к банкротству предприятия могут приводить различные факторы, усиливающие или ослабляющие взаимное воздействие. Тем не менее, если удастся условно выделить преобладающий фактор, то банкротство предприятия обычно подразделяется на:

- банкротство, связанное с неэффективным управлением предприятием, непродуманной маркетинговой стратегией и т.д.;
- банкротство, вызванное недостатком инвестиционных ресурсов для осуществления расширенного воспроизводства пользующейся спросом продукции;
- банкротство, обусловленное производством неконкурентоспособной продукции.

В арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом могут обратиться кредитор, прокурор, уполномоченные государством органы (налоговая инспекция, пенсионный фонд, фонды обязательного медицинского страхования, социального страхования и так далее).

Совокупность мер, принимаемых к предприятиям-банкротам можно разделить на две основные группы: реорганизационные и ликвидационные (схема).

Основное отличие всех реорганизационных процедур от ликвидационных заключается в том, что их применение не влечет за собой прекращения деятельности предприятий-должников. Главная задача здесь – организовать вывод предприятия из неплатежеспособного состояния и обеспечить нормальное его функционирование.

### **15.2. Внешнее управление имуществом должника**

Внешнее управление – одна из реорганизационных процедур, которая состоит в назначении судом арбитражного управляющего имуществом должника. Эта мера применяется в том случае, если есть основания полагать, что платежеспособность предприятия может быть восстановлена, и для этого необходимо реализовать часть имущества и осуществить некоторые другие меры организационного и экономического характера.

Внешнее управление вводится арбитражным судом по ходатайству самого должника, собственника или кредитора. В заявлении должна быть обоснована целесообразность применения этой процедуры, а также должна быть указана кандидатура на должность арбитражного управляющего, которая должна удовлетворять требованиям, указанным в законе.

Внешний управляющий назначается арбитражным судом на конкурсной основе (из представленных должником или кредиторами кандидатур) и должен соответствовать следующим требованиям:

- 1) быть юристом или экономистом или иметь опыт хозяйственной работы;
- 2) не иметь судимостей;

3) не быть должностным лицом в администрации предприятия-должника или предприятий-кредиторов.

С момента назначения на внешнего управляющего возлагаются следующие функции:

- 1) руководство предприятием-должником;
- 2) отстранение по необходимости руководства от управления предприятием-должником;
- 3) прием на работу и увольнение работников;
- 4) распоряжение имуществом предприятия;
- 5) созыв собрания кредиторов;
- 6) разработка плана проведения внешнего управления имуществом должника и организация его выполнения и прочие функции, предусмотренные законом.

Внешнее управление вводится на 18 месяцев. На все это время вводится отсрочка удовлетворения требований кредиторов (мораторий). Мораторий распространяется на долги предприятия, возникшие до введения внешнего управления.

Основным достоинством этой формы реорганизации предприятия является отсутствие необходимости в денежных вливаниях в него и временный мораторий на удовлетворение требований кредиторов.

При этом администрация и собственники предприятия-должника на полтора года (максимальный срок внешнего управления) практически утрачивают контроль над предприятием, так как внешний управляющий, как правило, действует в первую очередь в интересах предприятий-кредиторов.

Управляющий вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением о завершении внешнего управления. При этом различают две ситуации:

- 1) Цель внешнего управления достигнута, то есть платежеспособность предприятия восстановлена. В этом случае арбитражный суд выносит определение о завершении внешнего управления и прекращении производства по делу о несостоятельности (банкротстве).
- 2) Достижение цели внешнего управления невозможно. Суд выносит определение о завершении внешнего управления, признании предприятия банкротом и возбуждении конкурсного процесса.

### **15.3. Санация**

Санация (оздоровление) – финансовая помощь должнику со стороны собственников, кредиторов или иных лиц. Эта реорганизационная процедура применяется по ходатайству лиц, по чьему заявлению было возбуждено дело о несостоятельности (банкротстве), с той же целью, что и внешнее управление. Преимущественным правом на проведение санации имеют собственник, кредиторы и трудовой коллектив предприятия-должника. Если ни один из них не желает принять участие в санации, то объявляется конкурс, в котором могут принимать участие любые юридические и физические лица, в том числе иностранные.

Те, кто получил право на осуществление санации, принимают на себя сообща обязанность в полном объеме и своевременно рассчитаться со всеми кредиторами в согласованные с ними сроки и несут непосредственно перед кредиторами ответственность за соблюдение указанной обязанности. Требования кредиторов удовлетворяются в порядке очереди, установленной законодательством (схема). Закон о несостоятельности содержит семь очередей, а ст. 64 ГК РФ предусматривает пять

очередей, которые установлены в виде общего правила для ликвидации юридических лиц.

Между участниками санации заключается соглашение. В нем конкретизируются обязанности участников, связанные с удовлетворением требований кредиторов, определяются сроки такого удовлетворения, предполагаемая продолжительность санации, ответственность того из участников, кто откажется от участия в санации.

Для проведения санации устанавливается максимальный срок – 18 месяцев. Но уже после первых 12 месяцев должно быть удовлетворено 40% общей суммы долгов. Если это требование не выполняется, то санация прекращается.

До истечения указанного в соглашении срока собственник, любой из кредиторов или трудовой коллектив может потребовать прекращения санации по причине неэффективного проведения или того, что действия участников направлены на ущемление прав заявителя.

Санация прекращается с окончанием срока ее проведения, в случае, если по истечении 12 месяцев не удовлетворено 40% требований или установлена неэффективность проведения. Во всех случаях арбитражный суд может прекратить санацию и вынести решение о признании должника банкротом и открытии конкурсного производства. Если суд считает цель санации достигнутой, он прекращает производство по делу.

Санация отличается от внешнего управления тем, что в случае открытия дела о несостоятельности собственник может сохранить свое влияние на деятельность предприятия, однако при этом ему понадобятся существенные денежные вложения. В противном случае в зависимости от конкретных условий участия прочих лиц в санационных мероприятиях контроль может быть утрачен навсегда.

#### **15.4. Добровольная и принудительная ликвидация**

Реорганизационные процедуры направлены на восстановление нормального функционирования предприятия. Если они оказываются неэффективными, арбитражный суд начинает ликвидационные процедуры, которые ведут к прекращению деятельности предприятия. Ликвидационные процедуры предполагают принудительную или добровольную ликвидацию.

Принудительная ликвидация предприятия-должника осуществляется по решению арбитражного суда по признанию предприятия несостоятельным. Это решение вступает в силу по истечении срока на подачу кассационной жалобы или протеста. Отличие процедуры принудительной ликвидации предприятия от ликвидации в обычном порядке состоит в том, что реализация имущества предприятия-должника и удовлетворение требований кредиторов осуществляются в порядке конкурсного производства.

Цель конкурсного производства – удовлетворение требований кредиторов и объявление должника свободным от долгов, а также охрана сторон от неправомерных действий друг друга. Конкурсное производство следует за признанием должника банкротом и, по сути, представляет собой ликвидацию предприятия и распродажу его имущества.

Процедура начинается с опубликования в «Вестнике Высшего арбитражного суда» решения об объявлении должника банкротом. С этим моментом связан ряд последствий:

1) Запрещается отчуждение имущества должника, а также удовлетворение им каких-



либо требований без согласия на то собрания кредиторов.

- 2) Время исполнения всех долгов считается наступившим и все требования кредиторов, независимо от времени их наступления, уравниваются между собой.
- 3) Прекращается начисление пени и процентов по всем видам задолженности.
- 4) Все претензии заявляются должнику в соответствии со специальными правилами проведения конкурсного процесса.

Конкурсный управляющий назначается арбитражным судом, и им же освобождается от своих обязанностей бывший руководитель предприятия. Кандидатура конкурсного управляющего должна соответствовать тем же требованиям, что и внешнего управляющего.

На конкурсного управляющего возлагаются следующие функции:

- 1) распоряжение имуществом должника;
- 2) анализ финансового состояния должника и обоснованности требований к нему кредиторов, принятие или отклонение этих требований;
- 3) формирование конкурсной массы, взимание дебиторской задолженности;
- 4) представление в арбитражный суд и кредиторам необходимой информации о финансовом состоянии должника и его имуществе на момент открытия конкурсного производства;
- 5) управление предприятием-должником;
- 6) формирование ликвидационной комиссии и руководство ею;
- 7) созыв собрания кредиторов.

Конкурсная масса включает в себя имущество должника, объекты социально-культурной сферы, которые находятся у него на балансе. Исключение составляют жилищный фонд, детские дошкольные учреждения, отдельные жизненно важные для данного региона объекты производства и коммунальной инфраструктуры. Это имущество принимается на баланс органов местного самоуправления или органов государственной власти, если иное не предусмотрено законом. Не входит в конкурсную массу и имущество, которое находится у должника в аренде или принято им на хранение, а также имущество работников предприятия и имущество, составляющее предмет залога.

Должник не вправе удовлетворять требования кредиторов, сроки исполнения которых наступили в то время, когда предприятие фактически уже было несостоятельным, и стороны об этом знали. В случае признания такой сделки недействительной, кредитор должен возвратить все полученное в конкурсную массу.

Как и в случае внешнего управления, контроль за деятельностью конкурсного управляющего осуществляется собранием кредиторов, причем в состав этого собрания входят сам должник и представитель трудового коллектива предприятия-должника.

Предприятие признается свободным от долгов с момента исключения его из единого государственного реестра должника и средств, вырученных от продажи его имущества на удовлетворение всех требований кредиторов. По завершении всей работы конкурсный управляющий предоставляет в суд отчет о своей деятельности.

Конкурсное производство, естественно, является для должника самым невыгодным выходом из кризисной ситуации, так как:

- 1) полностью теряется контроль над предприятием;
- 2) в первую очередь будет распродано не лишнее, а наиболее ликвидное имущество;
- 3) цены реализации имущества вполне вероятно будут существенно занижены;
- 4) по окончании конкурсного производства предприятие, у которого осталось нереализованное имущество, скорее всего не сможет возобновить свою

деятельность.

Добровольная ликвидация предприятия осуществляется во внесудебном порядке по взаимному соглашению между предприятием-должником и кредиторами под их контролем. При добровольной ликвидации также назначается конкурсный управляющий, происходит формирование конкурсной массы и продажа имущества. Предприятие считается ликвидированным с момента его исключения из государственного реестра.

### **15.5. Мировое соглашение**

На любой стадии производства по делу о несостоятельности (банкротстве) должник и конкурсный кредитор могут заключить мировое соглашение. Но условия, содержащиеся в этом соглашении не должны ущемлять права кредиторов, не участвующих в соглашении, то есть условия для не участвующих в соглашении кредиторов не могут быть хуже, чем для подписавших этот документ. Поэтому закон допускает включение в мировое соглашение условий об отсрочке и рассрочке платежей, скидке с долгов, сложение недоимок платежей в бюджет и внебюджетные фонды, о возврате излишне уплаченных сумм в порядке и на условиях, предусмотренных законом.

Эта процедура проходит под контролем арбитражного суда. После подписания мирового соглашения сторонами оно вместе с другими документами передается на рассмотрение и утверждение арбитражного суда и после этого вступает в силу. Не позднее двух недель после подписания мирового соглашения должны быть покрыты не менее 35% долгов кредиторам. Дальнейший порядок погашения долгов утверждается сторонами.

Мировое соглашение может быть расторгнуто в случае невыполнения обязательств его сторонами, продолжающемся ухудшении финансового положения предприятия, совершении им действий, которые наносят ущерб кредиторам, их законным правам и интересам. Расторжение мирового соглашения влечет за собой возобновление производства по делу.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Понятие несостоятельности (банкротства) предприятия.
2. Недостатки банкротства.
3. Факторы возникновения кризисных ситуаций на предприятии.
4. Признаки банкротства.
5. Внешнее управление имуществом должника.
6. Санация: ее особенности.
7. Добровольная и принудительная ликвидация предприятия.
8. Что такое конкурсная масса?
9. Мировое соглашение.

### **Список литературы**

#### **Основная литература**

1. Кундиус, В. А.. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
2. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной

организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1

#### Дополнительная литература

1. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
2. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
3. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8
4. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8
5. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9
6. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6
7. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций): учебник / О.К. Филатов, Т.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – М.: Финансы и статистика, 2006. – 510с. - ISBN 5-279-02980-7
8. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5
9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012: <http://www.aup.ru/books/m218/>
10. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Баскакова, О.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / О.В. Баскакова – М.: Дашков и К, 2008. – 272с. - ISBN 978-5-91131-396-8
2. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев – М.: Юрайт, 2011. - ISBN 978-5-9916-1175-6
3. Кундиус, В. А.. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие для системы доп. проф. образования; доп. МСХ РФ [Текст] / В. А. Кундиус. - М.: Кнорус, 2013. - 540 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-00192-9 УДК 333С
4. Практикум по экономике организации (предприятия): учебное пособие / ред. П.В. Тальмина, Е.В. Чернецова – М.: Финансы и статистика, 2006. – 479с. - ISBN 5-279-03027-9
5. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 574с. - ISBN 5-279-02714-6
6. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов, рек. УМО / А.Н. Соломатин. – СПб: Питер, 2010. – 560с. - ISBN 978-5-91180-463-3
7. Третьяк, Л.А., Белкина, Н.С., Лиховцева, Е.А. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие, 2-е изд. [Текст] / Л.А. Третьяк. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. – 396 с.- ISBN: 978-5-394-01490-1
8. Филатов, О.К. Экономика предприятий (организаций): учебник / О.К. Филатов, Т.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – М.: Финансы и статистика, 2006. – 510с. - ISBN 5-279-02980-7
9. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012: <http://www.aup.ru/books/m218/>
10. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник, рек. УМО / Л.А. Чалдаева – М.: Юрайт, 2011. – 348с. - ISBN 978-5-9916-0727-8
11. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / ред. Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова – М.: Кнорус, 2008. – 400с. - ISBN 978-5-85971-923-5
12. Юркова, Т.И. Экономика предприятия. Электронный учебник, 2006: <http://www.aup.ru/books/m88/>

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Лекция 1. Предмет и метод науки «Экономика организации».....	4
1.1. Значение предприятия (организации) в экономике страны.....	4
1.2. Понятие, предмет и задачи экономики организации.....	4
1.3. Методологические аспекты и методы науки.....	5
Вопросы для самоконтроля.....	7
Список литературы.....	7
Лекция 2. Организация в условиях рыночной экономики.....	8
2.1. Организация: понятие и сущность.....	8
2.2. Цель, функции и принципы деятельности организации.....	9
2.3. Факторы, влияющие на результативность функционирования предприятия.....	10
Вопросы для самоконтроля.....	11
Список литературы.....	11
Лекция 3. Создание, юридическое оформление и реорганизация организации.....	13
3.1. Факторы, определяющие образование нового предприятия (организации)	13
3.2. Государственная регистрация, учредительные документы и органы предприятия (организации).....	13
3.3. Выбор цели деятельности предприятия (организации).....	14
3.4. Реорганизация юридического лица.....	15
Вопросы для самоконтроля.....	16
Список литературы.....	16
Лекция 4. Организационно-правовые формы предприятия (организации).....	17
4.1. Понятие организационно-правовых форм предприятий.....	17
4.2. Различия между товариществами и обществами.....	17
4.3. Хозяйственные товарищества.....	18
4.4. Общества с ограниченной и дополнительной ответственностью.....	19
4.5. Акционерные общества.....	20
4.6. Производственные кооперативы (артели).....	22
4.7. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.....	23
Вопросы для самоконтроля.....	24
Список литературы.....	24
Лекция 5. Формы организации производства на предприятии.....	25
5.1. Концентрация производства на предприятии.....	25
5.2. Специализация и кооперирование производства.....	26
5.3. Комбинирование производства.....	28
Вопросы для самоконтроля.....	28
Список литературы.....	29
Лекция 6. Производственные ресурсы предприятия (организации).....	30
6.1. Понятие и классификация ресурсов.....	30
6.2. Ограниченность и взаимозаменяемость ресурсов.....	31
6.3. Основные пути ресурсосбережения.....	32
Вопросы для самоконтроля.....	33
Список литературы.....	33
Лекция 7. Трудовые ресурсы предприятия (организации).....	34
7.1. Понятие и состав трудовых ресурсов предприятия.....	34

7.2. Движение персонала предприятия.....	35
7.3. Рынок труда и его особенности его функционирования в России.....	35
7.4. Производительность труда и ее показатели.....	36
Вопросы для самоконтроля.....	37
Список литературы.....	38
Лекция 8. Основные фонды предприятия (организации).....	39
8.1. Сущность и состав основного капитала.....	39
8.2. Оценка и износ основных фондов.....	40
8.3. Амортизация основных фондов.....	41
8.4. Воспроизводство основных фондов.....	41
8.5. Обеспеченность и эффективность использования основных фондов.....	42
Вопросы для самоконтроля.....	43
Список литературы.....	43
Лекция 9. Оборотные средства предприятия (организации).....	45
9.1. Сущность и структура оборотного капитала.....	45
9.2. Кругооборот оборотных средств.....	46
9.3. Эффективность использования оборотных средств предприятия.....	46
9.4. Нормирование оборотных средств.....	47
Вопросы для самоконтроля.....	48
Список литературы.....	48
Лекция 10. Издержки производства, их сущность и структура на предприятии (организации).....	49
10.1. Понятие и экономическая сущность издержек производства.....	49
10.2. Сущность, значение себестоимости продукции и ее виды.....	50
10.3. Классификация затрат.....	51
10.4. Структура себестоимости продукции.....	53
10.5. Планирование себестоимости продукции на предприятии.....	53
10.6. Управление издержками на предприятии с целью их минимизации.....	54
Вопросы для самоконтроля.....	54
Список литературы.....	55
Лекция 11. Формирование финансовых результатов предприятия.....	56
11.1. Сущность экономической эффективности производства.....	56
11.2. Прибыль предприятия.....	57
11.3. Распределение и использование прибыли предприятия.....	58
11.4. Рентабельность работы предприятия.....	59
11.5. Финансовое обеспечение предприятия.....	59
11.6. Основные пути увеличения прибыли и экономической эффективности на предприятии.....	60
Вопросы для самоконтроля.....	61
Список литературы.....	61
Лекция 12. Ценообразование и ценовая политика предприятия (организации).....	62
12.1. Сущность и функции цены.....	62
12.2. Система цен и их классификация.....	62
12.3. Методы расчета цены.....	63
Вопросы для самоконтроля.....	64
Список литературы.....	64
Лекция 13. Инновационная деятельность предприятия.....	66
13.1. Понятие и экономическая сущность инноваций.....	66

13.2. Научно-технический потенциал предприятия.....	66
13.3. Управление, планирование и эффективность инноваций.....	67
13.4. Основные виды инновационных стратегий.....	68
Вопросы для самоконтроля.....	69
Список литературы.....	69
Лекция 14. Инвестиционная деятельность предприятия.....	71
14.1. Понятие и анализ инвестиций в производство.....	71
14.2. Инвестиционная политика предприятия.....	72
14.3. Сущность капитальных вложений.....	73
14.4. Общая (абсолютная) экономическая эффективность капитальных вложений.....	73
14.5. Сравнительная экономическая эффективность капитальных вложений.....	74
Вопросы для самоконтроля.....	75
Список литературы.....	75
Лекция 15. Прекращение деятельности предприятия (организации).....	77
15.1. Понятие, признаки и процедура банкротства.....	77
15.2. Внешнее управление имуществом должника.....	78
15.3. Санация.....	79
15.4. Добровольная и принудительная ликвидация.....	80
15.5. Мировое соглашение.....	82
Вопросы для самоконтроля.....	82
Список литературы.....	82
Библиографический список.....	84
Содержание.....	85