



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА**

**Кафедра экономики и предпринимательства**

**Учебно-методическое пособие**  
**по дисциплине «Экономика организации (предприятия)»**  
*для подготовки студентов*  
*по экономическим направлениям, специальностям и магистратуре*

*всех форм обучения*

Ульяновск, 2019

*Печатается по решению Ученого совета Института экономики и бизнеса  
Ульяновского государственного университета*

УДК 658(075.8)

ББК 65.291.я04

Б19

**Рецензент:**

доцент кафедры экономики и предпринимательства Института экономики и бизнеса Ульяновского государственного университета, к.э.н., доцент Е.В.Рожкова

**Бакальская Е.В.**

Учебно-методическое пособие по дисциплине «Экономика организации (предприятия)» – Ульяновск: УлГУ, 2019. – 70 с.

В учебно-методическом комплексе рассматриваются теоретические и практические основы экономики организации (предприятия). Представленный комплекс включает в себя перечень основных понятий данного курса, краткое содержание базовых тем, перечень задач для решения на семинарских занятиях, контрольное тестирование и список рекомендуемой литературы.

## Содержание

1. Основные понятия курса.....	4
2. Лекционная часть курса.....	9
2.1. Показатели деятельности организации (предприятия).....	9
2.2. Доходы и прибыль организации (предприятия).....	13
2.3. Затраты организации (предприятия).....	16
2.4. Ценообразование организации (предприятия).....	24
2.5. Персонал организации (предприятия).....	33
2.6. Капитал организации (предприятия).....	40
Внеоборотный капитал.....	40
Оборотный капитал.....	45
2.7. Экономическая эффективность организации (предприятия).....	52
.	
3. Практические задания.....	56
4. Контрольное тестирование.....	64
5. Список рекомендуемой литературы.....	70

## 1. Основные понятия курса

**Амортизация основных средств организации (предприятия)** – перенос стоимости основного средства на себестоимость продукции (работ, услуг).

**Ассортимент** – номенклатурный перечень видов и разновидностей товаров, объединенных по различным признакам.

**Валовой доход торговой организации (предприятия)** – разность между товарооборотом торгового предприятия и покупной стоимостью проданных товаров.

**Внеоборотный капитал организации (предприятия)** – это активы, срок использования (погашения) которых составляет более одного года.

**Выручка от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг)** – это денежные средства, полученные предприятием от покупателей или заказчиков за проданную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги.

**Государственная организация** – группа людей, деятельность которых сознательно координируется для осуществления государством своих функций.

**Доход организации (предприятия)** - признается увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств, приводящее к увеличению капитала этой организации.

**Доход от неосновных видов деятельности организации (предприятия)** - это денежные средства, полученные предприятием от покупателей или заказчиков за проданную продукцию, за выполненные работы или оказанные услуги, не связанные с ее основной деятельностью.

**Доход от реализации товаров (выполненных работ, оказанных услуг)** - признается увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств от потребителей товаров (работ, услуг), приводящее к увеличению капитала этой организации.

**Заработная плата** – часть валового внутреннего продукта, получаемая работником в соответствии с количеством и качеством его труда и формирующая его доход.

**Издержки обращения** - выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходом разных видов ресурсов с целью реализации готовой продукции.

**Издержки организации (предприятия)** - выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходом разных видов ресурсов.

**Издержки производства** - выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходом разных видов ресурсов с целью производства продукции.

**Интенсивное развитие** организации (предприятия) – развитие организации (предприятия) осуществляется за счет повышения эффективности хозяйственной деятельности организации (предприятия), например, роста производительности труда сотрудников, повышение коэффициента использования оборудования, повышением съема дохода с единицы площади и т.д.

**Капитал организации (предприятия)** - имущество организации (предприятия), используемое для извлечения дохода.

**Маржинальный доход организации (предприятия)** – разность между выручкой от реализации продукции (выполненных работ или оказанных услуг) и переменными затратами и/или разность между выручкой от реализации продукции (выполненных работ или оказанных услуг) и прямыми затратами организации (предприятия).

**Медицинская организация** - организация, осуществляющие деятельность в области здравоохранения или оказания медицинских услуг.

**Муниципальное предприятия** – предприятие, организуемое за счет местного бюджета и находящееся в ведении административно-территориальных органов управления или местного самоуправления.

**Нематериальные активы организации (предприятия)** – часть внеоборотного капитала, идентифицируемые немонетарные активы, не имеющие физической формы.

**Нормирование оборотных средств организации (предприятия)** - процесс определения минимальной, но достаточной для обеспечения бесперебойной деятельности организации (предприятия) величины оборотных средств.

**Оборотные средства организации (предприятия)** – денежные средства, вложенные организацией (предприятием) в оборотные производственных фондов и фонды обращения для осуществления текущей деятельности.

**Оборотный капитал** - капитал, участвующий в хозяйственной деятельности и полностью расходуемый в течение одного операционного цикла.

**Оплата труда организации (предприятия)** - вознаграждение сотруднику за выполненную работу, выплачиваемое организацией (предприятием)

**Организация** – группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общих целей.

**Основные средства организации (предприятия)** - часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организации в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев.

**Персонал организации (предприятия)** – основной (штатный) состав работников организации (предприятия).

**Предпринимательство** - деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, которая осуществляется самостоятельно на свой риск лицом, зарегистрированным в установленном законом порядке.

**Предприятие** - самостоятельный, организационно-обособленный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который производит и сбывает товары, выполняет работы, оказывает услуги.

**Прибыль** – превышение доходов над расходами организации (предприятия) или положительный финансовый результат хозяйственной деятельности организации (предприятия).

**Результаты организации (предприятия)** - итоги хозяйственной деятельности организации (предприятия).

**Рентабельность организации (предприятия)** – относительный показатель прибыли организации (предприятия), характеризующей ее прибыльность.

**Ресурсы хозяйственной деятельности** – все, что используется для хозяйственной деятельности: капитал, время, люди, материалы, информация и т.д.

**Себестоимость продукции (работ, услуг)** – часть стоимости продукции (работ, услуг), отражающей расход ресурсов на ее изготовление и реализацию (выполнение работы, оказание услуг).

**Совокупный (общий) доход организации (предприятия)** - сумма доходов организации (предприятия) от всех видов деятельности.

**Структура доходов организации (предприятия)** - совокупность удельных весов отдельных видов доходов в общем доходе организации (предприятия).

**Структура затрат** – соотношение, совокупность удельных весов отдельных видов, элементов затрат в общем их объеме.

**Структура оборотных средств организации (предприятия)** – удельные веса отдельных видов и групп оборотных средств в оборотном капитале организации (предприятия).

**Структура основных средств организации (предприятия)** – удельные веса отдельных видов и групп основных средств в общем объеме основного капитала организации (предприятия).

**Структура персонала организации (предприятия)** – удельные веса отдельных категорий сотрудников в общей численности персонала организации (предприятия).

**Товарооборот торговой организации (предприятия)** – продажная стоимость реализованных товаров потребителям торговой организацией.

**Точка безубыточности** – объем реализованной продукции, при котором организация (предприятие) перестает нести убытки, но еще не получает прибыль.

**Убыток** - превышение расходов над доходами организации (предприятия) или отрицательный финансовый результат хозяйственной деятельности организации (предприятия).

**Управление организацией (предприятием)** - это процесс прогнозирования, планирования, организации, мотивации, координации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь цели организации( предприятия).

**Факторы** - совокупность условий и объектов, влияющих на какой-то процесс.

**Цена продукции (работ, услуг) организации (предприятия)** – денежное выражение стоимости продукции (работ, услуг) организации (предприятия).

**Экономика** – наука об эффективном ведении хозяйственной деятельности общества в условиях ограниченности ресурсов.

**Экономика медицинской организации** — раздел экономики, изучающий вопросы эффективного ведения хозяйственной деятельности медицинских организаций.

**Экономика организации (предприятия)** – раздел экономики, изучающий вопросы эффективного ведения хозяйственной деятельности организации, (предприятия) в условиях ограниченности ресурсов.

**Экономическая эффективность** – соотношение полученных результатов с понесенными на их достижение затратами.

**Экономический эффект** - разность между полученными результатами и затратами, понесенными на достижение данных результатов.

**Экстенсивное развитие** организации (предприятия) – развитие организации (предприятия) осуществляется за счет увеличения физического

объема деятельности, например, роста численности сотрудников, количества оборудования, транспортных средств, увеличения количества рабочего времени и т.д.

## 2. Краткая лекционная часть курса

### 2.1. Показатели организации (предприятия)

Для успешного управления любой организацией необходимо проводить анализ и оценку основных результатов ее деятельности. Под *результатами организации* понимаются итоги деятельности подразделений, ресурсов, бизнес-процессов и/или организации в целом. Результаты оцениваются посредством показателей деятельности организации.

*Показатель организации* – характеристика результата, выраженная в числовой форме. Показатели могут быть абсолютными и относительными. *Абсолютными* называют показатели – полученные сложением, вычитанием или умножением различных величин.

Показатели деятельности могут выражаться в *натуральных* или *стоимостных* единицах измерения. Примеры натуральных результатов и соответствующих им показателей – количество ключевых клиентов, физический объем продаж и производства, количество предоставленных услуг и т.д. Стоимостные показатели – выручка от реализации продукции, товарооборот, объем произведенной продукции, затраты организации и т.д.

Таблица 2.1.1 – Сравнительный анализ натуральных и стоимостных показателей

	<i>Плюсы</i>	<i>Минусы</i>
<i>Натуральные показатели</i>	Корректнее из-за отсутствия инфляции	Нельзя сравнивать по различным видам и направлениям деятельности
<i>Стоимостные показатели</i>	Можно сравнивать и оценивать динамику	Отсутствие объективности из-за наличия инфляции

Рассмотрим систему показателей на примере производственной коммерческой организации. Важнейшими ее натуральными показателями являются:

- ✓ физический объем производства;
- ✓ физический объем продаж;
- ✓ физические остатки нереализованной продукции.

*Физический объем производства (количество предоставленных услуг)* - показатель, отражающий количество произведенной продукции, выраженный в натуральных единицах измерения. В качестве натуральных единиц измерения могут быть, например, шт, тонны, метры, литры, кв.метры и т.д.

*Физический объем продаж* - показатель, отражающий количество реализованного товара, выраженный в натуральных единицах измерения.

*Физические остатки нереализованной продукции* - показатель, отражающий количество непроданной произведенной продукции, выраженный в натуральных единицах измерения. Физические остатки определяется в организациях на начало и конец периода.

Соотношение между основными показателями отражено в формуле 2.1.

$$O_{нп} + O_{произ} = O_{кп} + O_{реал}, \quad (2.1.1)$$

где  $O_{нп}$  – физические остатки нереализованной продукции на начало периода, нат.ед.изм.

$O_{кп}$  - физические остатки нереализованной продукции на начало периода, нат.ед.изм.

$O_{произ}$  - физический объем производства, нат.ед.изм.;

$O_{реал}$  - физический объем продаж, нат.ед.изм.

Для оценки динамики физических показателей различных ассортиментных позиций, например, расчета прибыли и других целей применяется стоимостная оценка результатов, соответствующая натуральным показателям. К основным стоимостным показателям производственных организаций относятся:

- ✓ объем произведенной продукции;
- ✓ выручка от реализации продукции;
- ✓ остатки нереализованной продукции.

*Объем произведенной продукции* - стоимостное выражение физического объема производства, определяемое по формуле 2.1.2.

$$П \text{ произ} = О \text{ произ} \times Ц, \text{ где} \quad (2.1.2)$$

Ц – цена отпускная за единицу товара(услуги) без НДС.

*Выручка от реализации товаров (услуг)* – стоимостное выражение физического объема продаж, определяемое по формуле 2.1.3. Данный показатель также называют доходом от реализации товаров (услуг).

$$ВРП = О \text{ реал} \times ц \quad (2.1.3)$$

*Остатки нереализованной продукции* – стоимостное выражение физических остатков непроданной продукции предприятия, определяемое по формуле 2.1.4, 2.1.5 и 2.1.6.

$$П \text{ нер} = О \text{ нер} \times Ц, \quad (2.1.4)$$

где О нер – физические остатки нереализованной продукции.

$$П \text{ нер н. п.} = О \text{ нер н п} \times Ц, \quad (2.1.5)$$

где П нер н.п. – нереализованная продукция на начало периода

$$П \text{ нер к. п.} = О \text{ нер к п} \times Ц, \quad (2.1.6)$$

где П нер.к.п. – нереализованная продукция на конец периода

Соотношение между стоимостными показателями отражено в формуле 2.1.7.

$$П \text{ нер н п} + П \text{ произ} = П \text{ нер к п} + ВРП \quad (2.1.7)$$

Кроме указанных основных показателей деятельности, компания может применять в практике другие дополнительные результаты, например:

- ✓ количество постоянных покупателей;
- ✓ степень удовлетворенности клиентов;
- ✓ качество обслуживания и т.д.

Однако применяемые результаты должны соответствовать ряду критериев:

- измеримость;
- объективность;
- актуальность.

Измеримость результата заключается в том, что он должен быть представлен определенной формулой расчета, то есть должна быть возможность количественно его определить. Объективность результата проявляется в независимости его значений от субъекта оценивания. Актуальность - заключается в необходимости соответствия его содержания той функциональной области, подразделению, ресурсу или бизнес-процессу, итоги которого оцениваются.

**Относительные** показатели - определяются отношением одной величины на другую величину и характеризуют, какая часть числителя приходится на одну единицу знаменателя. Относительные величины имеют важнейшее значение с точки зрения анализа деятельности организаций, т.к. позволяют объективно сопоставить динамику различных показателей.

Производственные компании применяют следующие относительные показатели, например:

- доход компании, приходящийся на одного ее сотрудника;
- доход организации, полученный с одного покупателя;
- доход предприятия, полученный с 1 кв.м. площади;
- количество проданных единиц продукции одному покупателю;
- количество реализованной продукции с одного магазина и т.д.

Оценка уровня развития организации обеспечивается посредством анализа динамики его результатов.

*Динамика показателя организации* – изменение показателей деятельности организации, выраженное в абсолютных и относительных отклонениях.

*Абсолютное отклонение показателя* – разность между значениями показателя в текущем и предыдущем периодах. Определяется по формуле 2.1.8.

$$\text{Абс. отк.п.} = \text{П т.п.} - \text{П п.п.}, \quad (2.1.8)$$

где Абс.отк.п.. – абсолютное отклонение результата (%)

П т.п. – значение показателя в текущем периоде;

П п.п. – значение показателя в предыдущем периоде.

*Относительное отклонение показателя* – отношение значений показателя текущего периода к значению показателя в предыдущем периоде, выраженное в процентах. Определяется в виде как темпа роста и темп прироста показателя (формулы 2.1.9 и 2.1.10, соответственно)

$$\text{Т р п} = \frac{\text{П т.п.}}{\text{П п.п.}} \times 100, \quad (2.1.9)$$

где Т р р – темп роста показателя (%)

$$\text{Т пр п} = \frac{\text{П т.п.}}{\text{П п.п.}} \times 100 - 100, \quad (2.1.10)$$

где Т пр п - темп прироста показателя (%)

## 2.2. Доход и прибыль организации (предприятия)

*Доход от реализации товаров (выполненных работ, оказанных услуг)* - признается увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств от потребителей товаров (работ, услуг), приводящее к увеличению капитала этой организации.

Доход организации может быть двух видов:

- доход от основной деятельности – товарооборот, выручка от реализации продукции;
- доход от неосновной деятельности – доход сдачи имущества в аренду, например, от продажи имущества и т.д.

*Структура доходов организации* - совокупность удельных весов отдельным видов доходов в общем его объеме.

Структура доходов может быть определена:

- ✓ в разрезе ассортимента организации (предприятия);
- ✓ в разрезе филиалов, магазинов, торговых точек и подразделений;
- ✓ по географическому признаку;
- ✓ по месяцам, кварталам и полугодиям;
- ✓ в размере продавцов, менеджеров по продажам и т.д.

*Прибыль от продажи товаров (услуг)* – превышение выручки от реализации товаров (услуг) над затратами организации и является положительным финансовым результатом от продажи товаров (услуг).

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

*Убыток от продажи товаров (услуг)* – превышение расходов организации над выручкой от реализации товаров (услуг) и является отрицательным финансовым результатом от продажи товаров (услуг).

Функции прибыли:

- 1) главная цель предпринимательской деятельности и фактор повышения материальной заинтересованности работников;
- 2) мера экономического эффекта хозяйственной деятельности организации;
- 3) источник финансовых ресурсов для развития предприятия и источник увеличения его рыночной стоимости;
- 4) источник формирования доходной части федеральных и местных бюджетов.

Под распределением прибыли понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. В соответствии с направлением использования различают следующие виды прибыли:

1. *валовая прибыль* – определяется как разность между выручкой от реализации продукции и производственной себестоимостью;

2. *прибыль от реализации (прибыль от основного вида деятельности организации)* – определяется как разность между валовой прибылью и суммой коммерческих и управленческих расходов;
3. *прибыль от прочих видов деятельности* – находится как разность между доходами от прочих видов деятельности и соответствующими расходами;
4. *прибыль от всех видов деятельности* – определяется как сумма прибыли от реализации и прочих видов деятельности;
5. *прибыль до налогообложения* – прибыль от всех видов деятельности минус налоговые льготы по налогу на прибыли;
6. *чистая прибыль* – находится как разность между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль. Ставка налога на прибыль составляет 20% .

Основные направления увеличения прибыли от реализации - рис. 2.1.

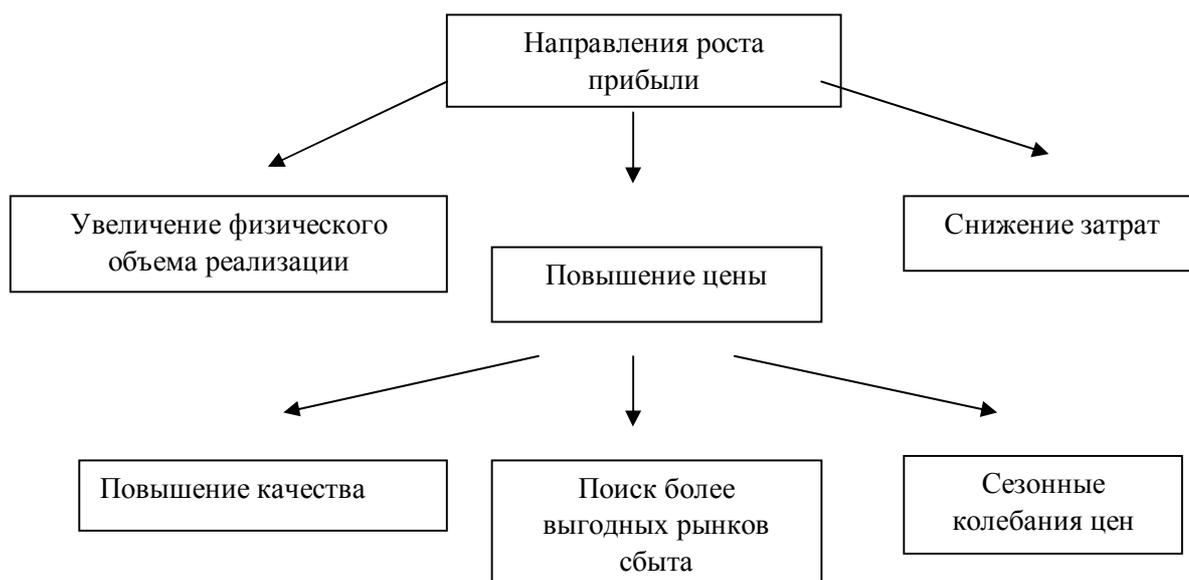


Рис. 2.2.1. Направления увеличения прибыли от реализации

***Факторы, влияющие на доход и прибыль организации (предприятия):***

- состояние рынка;
- система налогообложения;
- регулируемые государством отпускные цены на некоторые товары;
- система налогообложения;

- нарушение дисциплины со стороны партнеров;
- объем и качество производимой продукции;
- политика ценообразования;
- уровень себестоимости продукции;
- качество менеджмента различных уровней;
- уровень образования и квалификации кадров;
- маркетинговая политика;
- логистика организации;
- технический уровень предприятия и т.д.

### **2.3. Затраты организации (предприятия)**

*Издержки* - выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходом разных видов экономических ресурсов (сырья, материалов, труда, основных средств, услуг, финансовых ресурсов) в процессе производства и обращения продукции, товаров

Издержки делят на издержки производства и издержки обращения.

*Издержки обращения* - это выраженные в денежной форме затраты материальных, трудовых и других видов ресурсов организаций по доведению товаров до конечного потребителя.

*Издержки производства* – это выраженные в денежной форме затраты материальных, трудовых и других видов ресурсов на производство продукта на предприятии.

*Себестоимость* часть стоимости продукта, которая отражает затраты организации на его создание и обеспечивает их возмещение для продолжения процесса производства.

Различают показатели себестоимости:

- ✓ себестоимость произведенной продукции – затраты организации, которые отражают расходование ресурсов в отношении произведенной продукции (формула 2.3.1):

$$C_{с\ произ} = O_{\text{произ}} \times C_{с\ ед\ прод}, \quad (2.3.1)$$

где  $C_{с\ произ}$  – себестоимость произведенной продукции;

$C_{с\ ед\ прод}$  – себестоимость единицы продукции

- ✓ себестоимость реализованной продукции - затраты организации, которые отражают расходование ресурсов в отношении реализованной продукции (формула 2.3.2):

$$C_{с\ реал} = o_{\text{реал}} \times C_{с\ ед\ прод}, \quad (2.3.2)$$

где  $C_{с\ реал}$  – себестоимость реализованной продукции;

- ✓ себестоимость нереализованной продукции - затраты организации, которые отражают расходование ресурсов в отношении нереализованной продукции (формула 2.3.3, 2.3.4):

$$C_{с\ нер\ н\ п} = O_{\text{нер\ н\ п}} \times C_{с\ ед\ прод}, \quad (2.3.3)$$

где  $C_{с\ нер\ н\ п}$  – себестоимость нереализованной продукции на начало периода

$$C_{с\ нер\ к\ п} = O_{\text{нер\ к\ п}} \times C_{с\ ед\ прод}, \quad (2.3.4)$$

где  $C_{с\ нер\ к\ п}$  – себестоимость нереализованной продукции на конец периода;

Указанные показатели себестоимости следующим образом соотносятся между собой (формула 2.3.5):

$$C_{с\ нер\ н\ п} + C_{с\ произ} = C_{с\ нер\ к\ п} + C_{с\ реал}, \quad (2.3.5)$$

- ✓ себестоимость единицы продукции – отражает затраты организации на производства и реализацию единицу продукции. Определяется по формуле 2.3.6:

$$C_{с\ ед\ прод} = C_{с\ произ} \div O_{\text{произ}} \quad (2.3.6)$$

Затраты, включаемые в состав издержек, классифицируются по различным признакам:

- 1) первичным элементам затрат;
- 2) степень однородности затрат;
- 3) статьи расходов (статьи калькуляции);
- 4) способ отнесения затрат на себестоимость продукции;
- 5) степень зависимости от изменения объема производства.

Рассмотрим данные классификации подробнее.

**1) классификация затрат по первичным элементам** характеризует разделение себестоимости продукции на простые общепринятые экономические элементы затрат:

- материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов)
- затраты на оплату труда;
- амортизация основных фондов;
- прочие затраты.

Каждый из перечисленных общепринятых элементов включает качественно однородные по своему характеру затраты независимо от места их применения и производственного назначения. Поэтому классификация по экономическим элементам затрат лежит в основе определения общей сметы затрат на производство продукции предприятия.

В элементе «Материальные затраты» отражается стоимость приобретаемых со стороны для производства продукции сырья и материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива и энергии всех видов, расходуемых как на технологические цели, так и на обслуживания производства (отопление зданий, транспортные расходы и т.д.). Из затрат на материалы исключается стоимость возвратных отходов, под которыми понимаются остатки сырья, материалов, образовавшиеся в процессе производства продукции.

В состав «Затраты на оплату труда» входят расходы на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии, стимулирующие и компенсирующие выплаты, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников. Здесь же отражаются

отражаются обязательные отчисления труда по установленным нормам органам государственного и негосударственного социального страхования, Пенсионного фонда, Государственного фонда занятости и медицинского страхования. Рассчитывается в процентах к оплате труда работников. Страховые взносы в настоящее время рассчитываются в размере 30% от фонда оплаты труда.

В состав «Амортизация основных фондов» входит сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, отчисленная исходя из балансовой стоимости и установленных норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части.

Все другие затраты, не вошедшие в ранее перечисленные элементы затрат, получают отражение в элементе «Прочие затраты». Это налоги, сборы, платежи по кредитам в пределах установленных ставок, затраты на командировки, оплата услуг связи и т.д.

Суммирование всех первичных элементов позволяет получить полную себестоимость продукции (работ, услуг).

**2) по степени однородности затрат** расходы делятся на два вида:

К *однородным* расходам относятся затраты, которые нельзя разложить на составные части (затраты на сырье, основные материалы, амортизация).

*Комплексными расходами* называются статьи затрат, состоящие из нескольких однородных затрат (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные расходы, общехозяйственные), которые могут быть разложены на первичные элементы.

**3) классификация затрат по статьям расходов** представляет собой деление по производственному назначению и месту возникновения в процессе производства и реализации продукции, носит рекомендательный характер и включает следующие типовые затраты:

1. Сырье и материалы
2. Покупные изделия и полуфабрикаты
3. Топливо и энергия на технологические нужды

4. Затраты на оплату труда производственных рабочих
5. Дополнительная заработная плата производственных рабочих
6. Отчисления на социальные нужды
7. Расходы на освоение и подготовку производства
8. Общепроизводственные расходы
9. Общехозяйственные расходы
10. Прочие производственные расходы
11. Потери от брака
12. Внепроизводственные (коммерческие) расходы

Данная классификация расходов служит основой для расчета (калькуляции) себестоимости всех видов продукции, работ и услуг.

Сумма статей калькуляции с 1 по 8 формирует цеховую себестоимость продукции; с 1 по 11- производственную себестоимость продукции; сумма все статей калькуляции позволяет получить полную себестоимость продукции.

**4) по способу отнесения затрат на себестоимость продукции** выделяются прямые и косвенные расходы.

*Прямые расходы* непосредственно связаны с изготовлением продукта и по установленным нормам относятся на их себестоимость (сырье, материалы, топливо, энергия).

*Косвенные расходы* связаны с производством нескольких разных изделий. Как правило, их распределяют пропорционально показателю, установленному отраслевой инструкцией по планированию себестоимости. К ним относятся, например, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.

Распределяются пропорционально:

- 1) заработной плате производственных рабочих;
- 2) пропорционально отработанным станко-часам;
- 3) пропорционально производственной себестоимости (например, коммерческие расходы).

Суммирование прямых и косвенных расходов позволяет получить полную себестоимость продукции (работ, услуг).

5) *по степени зависимости от изменения объема производства* затраты делятся на условно – постоянные и переменные.

*Переменные* – это затраты, сумма которых зависит непосредственно от изменения объема производства (заработная плата производственных рабочих, затраты на сырье и материалы и т.д.)

*Постоянные* - это затраты, абсолютная величина которых при изменении объема производства не изменяется или изменяется незначительно (топливо для отопления, энергия на освещение помещений, заработная плата управленческого персонала).

Сумма постоянных и переменных издержек составляет полную себестоимость продукции (работ, услуг)

Уровень расходов оказывает огромное значение на прибыль организации (предприятия). С целью управления издержками необходимо оценить их структуру, затратоотдачу и затратноемкость организации в целом, так и отдельных ее частей, звеньев и ресурсов.

**Структура расходов** – соотношение, совокупность удельных весов отдельных видов, элементов затрат в общем их объеме.

В зависимости от данных о структуре себестоимости в разрезе первичных элементов, например, выделяют следующие виды продукции (услуг, работ):

- материалоемкие - товары (услуги, работы), в структуре себестоимости которых наибольшее значение принимает удельных вес материальных расходов;
- топливоеккая продукция - в структуре себестоимости которой наибольшее значение принимает удельных вес затрат на топливо;
- энергоемкие товары (услуги, работы) - в структуре себестоимости которых наибольшее значение принимает удельных вес издержки на электроэнергию;
- трудоемкая продукция - товары (услуги, работы), в структуре себестоимости которых наибольшее значение принимает удельных вес расходов на оплату труда;

- фондоемкие товары (услуги) - в структуре себестоимости которых наибольшее значение имеют отчисления на амортизацию.

Для оценки эффективности используемых ресурсов применяются следующие показатели – затратноотдача и затратноемкость продукции (формулы 2.3.6 -2.3.9):

$$\text{ЗО}_д - \text{Др} \div \text{З} \quad (2.3.6)$$

где ЗО – затратноотдача доходов организации

$$\text{ЗО}_{\text{произ}} \quad (2.3.7)$$

где ЗО п - затратноотдача производства

$$\text{ЗЕ}_д - \text{З} \div \text{Др} \quad (2.3.8)$$

где ЗЕ – затратноемкость доходов организации

$$\text{ЗЕ}_{\text{произ}} - \text{З} \div \text{п}_{\text{произ}} \quad (2.3.9)$$

где ЗЕ – затратноемкость производства

#### ***Факторы снижения себестоимости товаров (работ, услуг):***

*1) повышение технического уровня производства и реализации товаров (услуг, работ):*

- экономия за счет снижения трудоемкости операций
- экономия за счет снижения материалоемкости продукции

*2) повышение эффективности организации и управления предприятием на всех его уровнях:*

- экономия за счет высвобождения численности персонала

*3) увеличение объема выпускаемой и реализуемой продукции:*

- рост объема выпускаемой и продаваемой продукции приводит к снижению доли постоянных затрат, приходящихся на единицу товаров (работ, услуг) и, как следствие, уменьшению их полной себестоимости.

Существует зависимость между расходами и доходами организации (предприятия), которая может быть представлена графически (рисунок 2.3.1) и выражена аналитически (формула 2.3.7 -2.3.14).

Точка безубыточности организации (предприятия) – объем реализованной продукции, при котором организация (предприятие) перестает нести убытки, но еще не получает прибыль.

$$З\text{ общ} = Др \quad (2.3.7)$$

$$З\text{ общ} = Пз + Пер\text{ з общ} \quad (2.3.8)$$

$$Пер\text{ з общ} = Пер\text{ з ед} * Q\text{ без}, \text{ где} \quad (2.3.9)$$

Пер з ед – переменные затраты на единицу продукции

$$Др = Q\text{ без} * Ц, \text{ где} \quad (2.3.10)$$

Ц – цена реализации единицы продукции

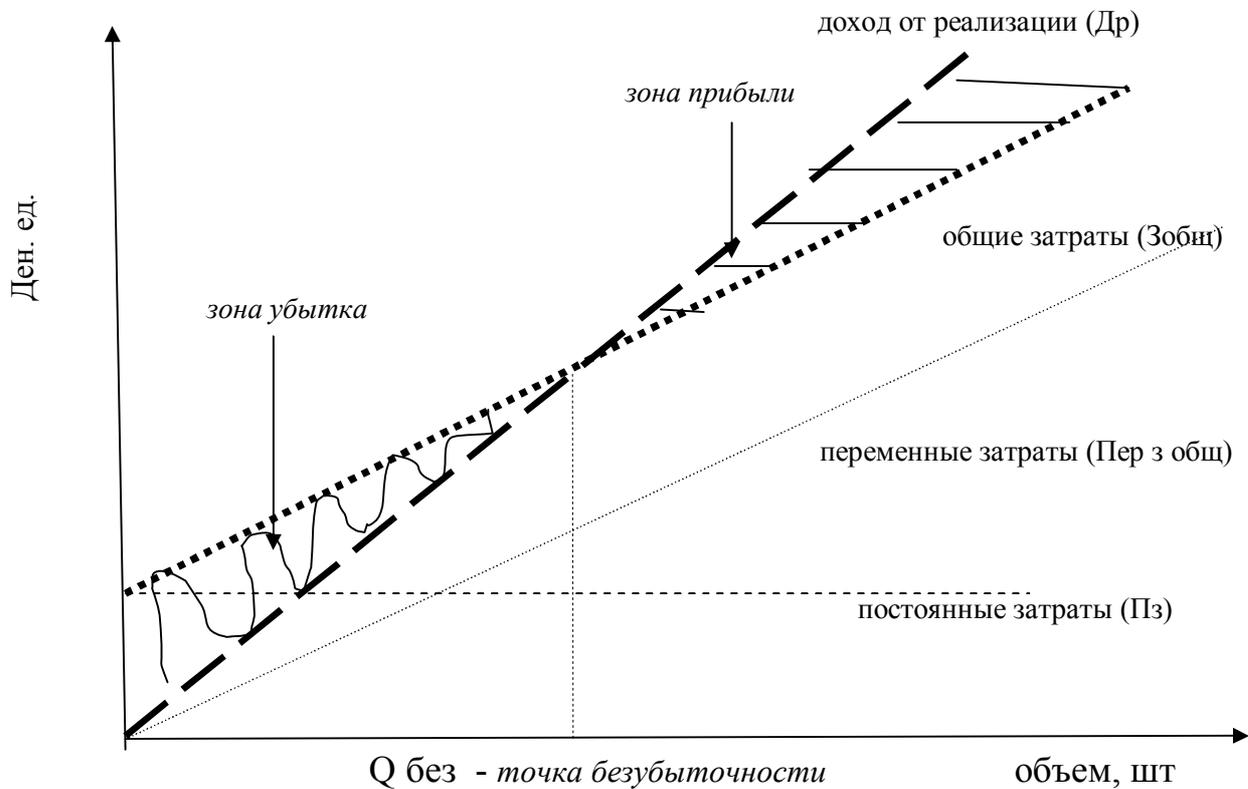


Рисунок 2.3.1. Точка безубыточности организации (предприятия)

$$Пер\text{ з ед} * Q\text{ без} + Пз = Q\text{ без} * Ц \quad (2.3.11)$$

$$Q\text{ без} = Пз / (Ц - Пер\text{ з ед}) \quad (2.3.12)$$

*Зона убытка организации (предприятия)* – такой уровень объема реализованной продукции, при котором организация не покрывает текущие издержки.

$$З_{\text{общ}} > Др \quad (2.3.13)$$

*Зона прибыли организации (предприятия)* – такой уровень объема реализованной продукции, при котором организация покрывает текущие издержки и получает прибыль.

$$З_{\text{общ}} < Др \quad (2.3.14)$$

*Факторы, влияющие на точку безубыточности организации (предприятия):*

- уровень постоянных расходов организации (чем выше уровень постоянных расходов, тем больше нужно реализовать, чтобы достичь точки безубыточности);
- уровень переменных затрат на единицу организации (чем выше уровень переменных расходов на единицу продукции, тем больше нужно реализовать, чтобы достичь точки безубыточности);
- цена реализации (чем выше уровень отпускной цены, тем меньше нужно реализовать, чтобы достичь точки безубыточности).

## 2.4. Ценообразование организации (предприятия)

**Цена** – денежное выражение стоимости продукции (изделий), работ, услуг. Формирование различных видов цены, ее основные элементы представлены в табл. 2.4.1.

Таблица 2.4.1 – Элементы цены

Элементы цены		
<i>Наценка производителя</i>	<i>Оптовая надбавка</i>	<i>Розничная надбавка</i>

Полная себестоимость	Прибыль производителя	Косвенные налоги		Издержки оптового предприятия	Прибыль опта	НДС	Издержки розничного предприятия	Прибыль розничного предприятия	НДС
		Расчетная цена производителя	Акциз						
Отпускная цена производителя или <i>Закупочная цена оптового предприятия</i>									
Отпускная цена оптового предприятия или <i>Закупочная цена розничного предприятия</i>									
Отпускная цена розничного предприятия									

Существует множество классификаций цен, наиболее известной из них является классификация цен по степени их регулируемости:

- свободные цены - складываются на рынке под влиянием спроса и предложения, независимо от какого – либо государственного влияния;
- регулируемые цены - также формируются под влиянием спроса и предложения, но могут испытывать определенное воздействие государства. Государство может повлиять на цены путем прямого ограничения их роста или снижения, устанавливать специальные цены на отдельные виды жизненно важных и социально значимых товаров;
- фиксированные цены.

*Метод ценообразования организации (предприятия)* - способ установления цена на товары (услуги, работы).

Методы ценообразования делят на три большие группы:

- 1) затратные методы ценообразования;
- 2) параметрические методы установления цены;
- 3) методы стимулирования сбыта.

Затратные методы ценообразования – при данных методах установления цены главным ценообразующим фактором является расходы организации (предприятия).

Наиболее распространенными методами ценообразования в данной группе являются:

- ✓ метод полных издержек;
- ✓ метод прямых расходов (direct costing).

Метод полных (совокупных) затрат основан на определении полной себестоимости продукции (работ, услуг), как суммы всех прямых и косвенных затрат в расчёте на единицу продукции.

Для определения цены полученная величина полных затрат увеличивается на величину прибыли посредством норматива рентабельности издержек (формула 2.4.1).

$$Ц = Z_{\text{общ}} \times P_{\text{затр}}, \text{ где} \quad (2.4.1)$$

$P_{\text{затр}}$  – рентабельность затрат организации (формула расчета данного показателя см. п.2.7 табл. 2.7.1).

Преимуществами данного метода ценообразования являются:

- 1) полная информация об уровне затрат, что обеспечивает возможность принятия эффективных решений об ассортименте;

Недостатки метода полных затрат:

- 1) ориентация на внутрифирменные факторы, что не позволяет в полной мере учесть спрос. Цена на продукт может быть завышенной или заниженной;
- 2) влияние эффективности использования ресурсов на уровень цен. Эффективное использование ресурсов будет способствовать более низкой цене, что приведет к снижению рентабельности от продаж. Неэффективное использование - к неоправданному завышению цены, что может повлиять на физический объем продаж, если продукт относится к товарам эластичного спроса;
- 3) необходимость распределения косвенных расходов, т.е. зависимость цены от выбранной базы распределения;
- 4) применяется на предприятиях с узким ассортиментом;
- 5) применяется на предприятиях, занимающих положение близкое к монопольному положению.

Метод прямых издержек (direct costing) – цены устанавливаются организацией на основе определения прямых затрат. Маржинальный доход (добавленная стоимость) определяется как разница между доходом от реализации и прямыми издержками. Он идёт на покрытие косвенных расходов, остающаяся часть представляет собой прибыль.

$$Ц = З \text{ прям ед прод} + МД, \text{ где} \quad (2.4.2)$$

З прям ед прод – прямые затраты на единицу продукции;

МД - маржинальный доход на единицу продукции.

$$МД = З \text{ косв} + Пр, \text{ где} \quad (2.4.3)$$

З косв – косвенные расходы организации(предприятия);

Пр – прибыль организации(предприятия).

Преимуществами данного метода ценообразования являются:

- 1) отсутствие необходимости распределения косвенных расходов, нет зависимости цены от выбранной базы распределения;
- 2) простота расчетов;
- 3) применяется в отношении многономенклатурного ассортимента.

Недостатками данного метода ценообразования являются:

- 1) неполная информация об уровне полных затрат по каждому виду продукции, ограниченная возможность принятия эффективных решений об ассортименте;
- 2) ориентация на внутрифирменные факторы, что не позволяет в полной мере учесть спрос. Цена на продукт может быть завышенной или заниженной;
- 3) влияние эффективности использования косвенных ресурсов на уровень прибыли;
- 4) эффективное использование ресурсов прямых расходов будет способствовать более низкой цене, что приведет к снижению рентабельности от продаж. Неэффективное использование - к неоправданному завышению цены, что может повлиять на физический объем продаж, если продукт относится к товарам эластичного спроса;

5) применяется на предприятиях, занимающих положение близкое к монополю на рынке.

Параметрические методы установления цены - данная группа методов установления цены характеризуется тем, что главным ценообразующим фактором является уровень качества выпускаемой продукции компании, определяемый совокупность параметров (например, стойкость запаха, органолептические свойства, эргономика, размеры изделия, вместимость багажника и т.д.). Если уровень качества выпускаемых на рынке аналогов продукции выше, то цена на продукт организации (предприятия) устанавливается ниже. И наоборот, если качество нового товара (работы, услуги) выше, чем качество конкурирующих образцов на рынке, то цена на новый продукт будет установлена более высокой.

К группе данных методов относятся:

- ✓ метод удельных показателей;
- ✓ метод баллов;
- ✓ метод регрессионного анализа и т.д.

Преимуществами параметрических методов ценообразования являются:

- 1) учитывает внешние (рыночные) факторы, что повышает, с одной стороны, конкурентоспособность цены, с другой – обеспечивает сложившуюся в отрасли норму прибыли;
- 2) отсутствие зависимости цены от уровня затрат предприятия;
- 3) достаточно широкая сфера применения (рынки монополистической конкуренции);
- 4) устанавливаются цены, «позволяющие» уйти от ценовой войны с конкурентами.

Недостатками параметрических методов ценообразования являются:

- 1) существенная часть товаров характеризуется совокупностью параметров качества, что усложняет их сопоставление и расчет цены;

- 2) некоторые параметры качества невозможно измерить объективными единицами измерения, оцениваются с помощью экспертов, что приводит к субъективности расчетов;
- 3) различная значимость параметров качества для потребителей, что усложняет расчеты

Ценовые методы стимулирования сбыта – главным ценообразующим фактором в рамках данной группы методов является стимулирование физического объема продаж.

К данной группе относятся следующие методы:

- метод, основанный на учете эластичности спроса;
- ценовые акции и скидки;
- методы психологического ценообразования;
- метод конкурентных торгов и т.д.

Метод с учётом эластичности спроса - основным фактором максимизации физического объема продаж является воспринимаемая ценность товара для потребителя. Чем выше ценность продукции, тем выше может быть устанавливаемая цена и наоборот.

Для принятий решения об устанавливаемом уровне цены используются следующие показатели:

- коэффициент эластичности спроса по цене - показывает чувствительность рынка к изменению цены;
- коэффициент перекрёстной эластичности - показывает, есть ли у товара дополняющие или взаимозаменяемые товары;
- коэффициент эластичности спроса по доходу - показывает изменение спроса в результате изменения дохода покупателя.

Ценовой метод максимизации продаж с применением скидок заключается в выборе такой системы скидок, которая бы позволила увеличить объем проданной продукции.

Для разработки эффективной системы скидов и ценовых акций необходимо ответить на следующие вопросы:

- кому скидка?
- на что предоставляется скидка?
- за выполнение каких условий?
- в какой форме будет предоставлена скидка?
- в каком размере?

Скидки могут быть даны всем по всем покупателям или определенной группе (например, постоянным клиентам, социально незащищенным гражданам, по профессиональной принадлежности, по номеру совершенному покупке – каждому второму, сотому человеку и т.д).

Скидки могут быть даны на отдельные позиции или товарные группы или позиции, либо на весь ассортимент. Данный выбор, как правило, обусловлен стремлением поддержать продажи, например, сезонного, нового или товара, пользующегося низким спросом, продукцию с истекающими сроками годности и другими причинами.

Скидки могут быть предоставлены при выполнении следующих действий:

- ✓ при предъявлении дисконтной карты, купонов, кодовых слов;
- ✓ распродажа, ликвидация коллекций и т.д. ;
- ✓ в определенное время - час, день – «черная пятница» и т.д;
- ✓ объем покупок - каждая вторая и т.д;
- ✓ предоплата, отсрочка платежа и т.д;
- ✓ условия доставки (самовывоз);
- ✓ день рождения покупателя, магазина и т.д.;
- ✓ открытие нового магазина и т.д.;
- ✓ за отсутствие наступления страховых случаев (бонус-малус);
- ✓ ретро-бонус – за оказанную услугу, выполненную задачу и т.д.;
- ✓ праздники или сезон ит.д.
- ✓ длительное сотрудничество и т.д.

✓ выигрыш в лотерею и т.д.

Скидка может быть предоставлена потребителю в различных формах: сэкономленными деньгами, товаром (ретро-бонусом), подарком, купоном (сертификатом) на следующую покупку и т.д.

Система скидок может быть различной, их размер может быть, например, в виде:

- фиксированного процента или суммы;
- прогрессивной шкалы (1%, 2%, 5% и т.д.);
- регрессивной шкалы (в первый день – 20%, во второй -15 % и т.д.);
- дифференцированной шкалы (на разные товарные группы от 10- 30 %,
- различные условия работы – различный процент или сумма скидки);
- все товары по одной цене и т.д.

Ценовые акции очень популярны в настоящее время, потому что позволяют организациям (предприятиям) достичь следующих положительных экономических результатов:

- 1) положительного эффекта от масштаба – при увеличении объема продаж себестоимость единицы произведенной продукции снижается;
- 2) роста прибыли от реализации, т.к. продавать физически стали больше из-за действия закона спроса;
- 3) ускорение оборачиваемости запасов, следовательно, требуется меньше кредитной массы для обслуживания бизнеса.

Однако чрезмерное и хаотичное применение скидок имеет следующие негативные для экономики организации последствия:

1. падение прибыли бизнеса из-за снижения наценки (рентабельности) на единицу продукции, при отсутствии компенсации количеством проданного;
2. потери прибыли в перспективе, т.к. потребители «привыкают» к постоянным скидкам и отказываются покупать товар по цене без скидки;
3. неуправляемому скачкообразному росту затрат, по причине необходимости привлечения дополнительных ресурсов – складов, персонала и т.д. при

резком увеличении объема продаж, то есть проявление отрицательного эффекта от масштаба.

Для нейтрализации указанных негативных последствий необходимо проводить экономическую экспертизу принимаемых ценовых решений на предприятии, оценивать полученные результаты.

Методы психологического ценообразования – основываются на особенностях психологии покупателей, в качестве примера можно привести следующие методы:

- метод расчленения цен - заключается в том, что продукт реализуется в базовой комплектации по низкой цене, тогда как приобретение дополнительных функций требует отдельных вложений. Товар может продаваться по низкой цене, его доставку и установка – существенно удорожает его приобретение;
- метод неокругленных чисел – устанавливаются неокругленные цены на реализуемый товар (работу, услугу), например, по цене 99,99 рублей и т.д.

Преимуществами методов ценообразования, ориентированных на потребителей являются:

- 1) ориентированы на внешние (рыночные) факторы, что повышает их конкурентоспособность;
- 2) широкая сфера применения;
- 3) возможность получения сверхприбыли в случае более высокой ценности товаров для потребителя по сравнению с конкурентами;
- 4) отсутствие зависимости цены от уровня затрат предприятия;
- 5) устанавливаются цены, позволяющие уйти от ценовой борьбы с конкурентами

Недостатками методов ценообразования, ориентированных на потребителей являются:

- 1) отсутствие математического аппарата для изменения ценности потребителя - сложность применения данных методов;

2) эластичность спроса зависит от множества факторов, постоянно изменяющихся, что приводит к нестабильности уровня цен на товары и усложнению ценообразования

К методам стимулирования сбыта относится метод конкурентных торгов. Его особенность заключается в том, что главным ценообразующим фактором выступают цены на продукцию у конкурентов. Зачала организации (предприятия), использующих данный метод ценообразования предложить цены ниже, чем у конкурентов. Покупательский спрос, как правило, на таких рынках стабильный, качество продукции практически не отличается.

Преимуществами методов ценообразования, ориентированных на конкурентов являются:

- 1) учитывает внешние (рыночные) факторы, что позволяет обеспечить конкурентоспособность фирмы;
- 2) простота, в том числе отсутствие необходимости рассчитывать себестоимость единицы продукции, то есть распределять косвенные расходы.

Основным недостатком данного метода является зависимость финансовых результатов организации (предприятия) от конъюнктуры рынка и действий конкурентов.

## **2.5. Персонал организации (предприятия)**

Персонал организации (предприятия) – основной (штатный) состав работников организации (предприятия).

В управлении персоналом используются различные показатели численности:

- явочная численность – включает всех сотрудников, формирующих списочную численность, и явившихся на работу. Явочный состав работников учитывается на определенную дату;

- списочная численность – формируется персоналом, занятым как основной, так и неосновной деятельностью организации (предприятия). Списочная численность определяется на календарную дату;
- среднесписочная численность - определяется за период (прежде всего, за месяц) на основе данных о списочной численности (формула 2.5.1).

$$Ч_{\text{ССП}} = (Ч_1 + Ч_2 + \dots + Ч_n) / n, \text{ где} \quad (2.5.1)$$

Ч<sub>ССП</sub> – среднесписочная численность работников организации (предприятия);

Ч<sub>1</sub>, Ч<sub>2</sub>.. Ч<sub>n</sub> – списочная численность на n-ый день периода;

n – количество дней в периоде.

Структура персонала организации (предприятия) – удельные веса отдельных категорий сотрудников в общей численности персонала организации (предприятия).

Структура персонала может быть определена по разным признакам, например:

- ✓ полу (половая структура персонала);
- ✓ возрасту (возрастная структура персонала);
- ✓ уровню образования, квалификации и опыту;
- ✓ производительности труда и т.д.

Сотрудники организации (предприятия) делятся на категории в зависимости от специфики трудовой деятельности. На промышленных предприятиях выделяет следующие категории работников.

Все сотрудники делятся на две группы:

- промышленно-производственный персонал (ППП) – к данной категории относятся работники занятые основной деятельностью промышленного предприятия. Это сотрудники основных, вспомогательных, обслуживающих и подсобных цехов, исследовательских отделов и служб, занятых ремонтом, транспортных отделов и подразделений управления.

➤ непромышленный персонал – работники подразделений, несвязанных с основной деятельностью предприятия, например, сотрудники столовых, учебных подразделений и т.д.

ППП по характеру выполняемых функций подразделяется на две категории - рабочие и служащие:

- 1) рабочие - работники физического труда, непосредственно занятые производством продукции (услуг), ремонтом, перемещением грузов и т.п. В зависимости от характера участия в производственном процессе рабочие, в свою очередь, делятся на *основных рабочих* - осуществляющих технологические процессы, то есть изменением форм, размеров, положения, состояния, структуры, физических и химических и других свойств предметов труда. *Вспомогательные рабочие* – работники, занимающиеся обслуживанием технологического процесса, например, осуществляющие ремонт, складские операции, инструментальное обслуживание, транспортировку;
- 2) служащие – работники умственного труда, незанятые непосредственно производством продукции. Данная категория включает в себя непосредственно служащих, руководителей и специалистов.

К собственно *служащим* относятся работники, если выполняемые ими функции таких специальных знаний не требуют. Такие работники осуществляют подготовку оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство (агенты, контролеры, кассиры, чертежники и т.д.).

К *руководителям* относятся сотрудники, наделенные полномочиями принимать управленческие решения и организовывать их выполнение. Они подразделяются на линейных руководителей (возглавляющих относительно обособленные хозяйственные системы) и функциональных руководителей, возглавляющих отделы или службы.

К *специалистам* относятся работники, если их деятельность требует наличия специальных знаний, полученных в процессе обучения в высших

учебных заведениях. К ним относят работников инженерно-технических, экономических, бухгалтерских, юридических и других аналогичных видов деятельности.

В зависимости от характера труда персонал организации (предприятия) делится по профессиям, специальностям и уровням квалификации.

Сотрудники оказывают огромное влияние на деятельность организации. Экономические результаты компании во многом зависят от ее коллектива, по этой причине крайне важным для ее эффективного управления является оценивать эффективность работы персонала.

Производительность труда характеризует эффективность, результативность трудовых затрат, определяется количеством продукции, выполненных работ или уровнем дохода, полученным в единицу времени, либо затратами труда на единицу произведенной продукции, выполненных работ или полученного дохода.

Производительность труда оценивается посредством расчета выработки и трудоемкости. *Выработка* - это количество продукции, объем выполненных работ или доход от реализации, полученные в единицу рабочего времени, либо приходящихся на одного среднесписочного работника за определенный период (час, смену, месяц, квартал, год). Выработка определяется по следующим формулам 2.5.2 – 2.5.7.

$$B = O \text{ произ} \div \text{ФРВ}, \text{ где} \quad (2.5.2)$$

B – выработка организации (предприятия);

O произ – физический или стоимостной объем произведенной продукции организации (предприятия);

ФРВ – фонд рабочего времени сотрудников.

$$B = O \text{ реал} \div \text{ФРВ}, \text{ где} \quad (2.5.3)$$

O реал - физический или стоимостной объем произведенной продукции организации (предприятия)

$$B = D \text{ реал} \div \text{ФРВ}, \text{ где} \quad (2.5.4)$$

Д реал – доход от реализации продукции, работ, услуг.

$$B = O \text{ произ} \div Чссп \quad (2.5.5)$$

$$B = O \text{ реал} \div Чссп \quad (2.5.6)$$

$$B = Д \text{ реал} \div Чссп \quad (2.5.7)$$

*Трудоемкость* продукции (работ, услуг) представляет собой затраты труда на производство единицы продукции, выполнение одной работы или получение одного рубля дохода. Определяется по формулам 2.5.8 – 2.5.10.

$$T = ФРВ \div O \text{ произ} \quad (2.5.8)$$

$$T = ФРВ \div O \text{ реал} \quad (2.5.9)$$

$$T = ФРВ \div Д \text{ реал} \quad (2.5.10)$$

Производительность труда может быть оценена в стоимостном и натуральном выражениях.

Факторы, влияющие на результативность труда:

- изменение объема и структуры производимой и реализуемой продукции - увеличение доли низкотрудоемких товаров, увеличение доли покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий повышают производительность труда;
- организация производства и труда - недостатки в организации труда, в том числе и управленческого, снижают его эффективность. К такого рода проблемам относятся высокая текучесть кадров, их укомплектованность, условия труда, уровень трудовой дисциплины, распределение обязанностей и прав между сотрудниками, уровень заработной платы, система стимулирования труда, повышение уровня специализации производства и т.д.;
- технический и технологический уровень организации (предприятия) - низкая степень механизации и автоматизация являются причинами сокращения объема производимого и реализуемого товара и, как следствие,

снижает производительность труда. Улучшение конструктивных свойств изделий, повышение качества используемого сырья способствуют росту производительности труда;

- квалификационный и профессиональный уровень работников – низкий уровень квалификации, отсутствие опыта приводят к повышению трудоемкости выполняемых операций, снижению производительности труда.

Одной из важнейшей составляющей роста производительности труда является уровень заработной платы сотрудников.

Заработная плата – часть валового внутреннего продукта, выплачиваемая работникам в соответствии с количеством и качеством их труда, и образующая их доходы. Заработная плата зависит от производительности труда, применяемых технологий и уровня развития производительных сил в стране.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата – количество денег, выплачиваемое работнику. Реальная заработная плата – количество товаров, которое можно приобрести на номинальную заработную плату.

Заработная плата как экономическая категория выполняет ряд важных функций:

- ✚ воспроизводственная функция состоит в обеспечении возможности воспроизводства трудовых ресурсов на социально-нормальном уровне потребления;

- ✚ статусная функция зарплаты предполагает соответствие статуса, определяемого размером заработной платы, трудовому статусу работника. Трудовой статус — это место данного работника по отношению к другим работникам, как по вертикали, так и по горизонтали. При этом размер вознаграждения за труд является одним из главных показателей этого статуса. Сравнение полученного вознаграждения позволяет судить работнику о справедливости его оплаты труда.

- ✚ стимулирующая функция заработной платы особенно важна с позиций руководства фирмы, необходимо побуждать сотрудника к трудовой активности и повышению эффективности его труда;
- ✚ регулирующая функция заработной платы проявляется в воздействии на соотношение спроса и предложения рабочей силы, формировании персонала и степени его занятости. Данная функция играет роль баланса интересов работников и работодателей.

Для того чтобы заработная плата выполняла стимулирующую функцию, необходимо при ее разработке учитывать следующие принципы:

- 1) *принцип дифференциации заработной платы* в зависимости от профессии, должности, сложности выполняемой работы, эффективности труда, условий труда и других факторов;
- 2) *принцип материальной заинтересованности.* Заработная плата должна стимулировать работников к наилучшему выполнению своей работы. Для достижения данной задачи заработная плата делится на основную и дополнительную части. Основная заработная плата относительно стабильна, учитывает квалификацию работника, сложность и ответственность его работы, условия, интенсивность труда. Дополнительная заработная плата - величина переменная, зависит от результатов труда сотрудника и всего персонал в целом. В нее включают премии, различного рода доплаты и выплаты. От соотношения основной и дополнительной заработной платы во многом зависит эффективность труда работников организации (предприятия);
- 3) *принцип единообразия* – в рамках конкретного предприятия заработная плата должна быть построена по общим критериям в разрезе отделов, подразделений и филиалов, с использованием одинаковых подходов. Несоблюдение данного принципа может привести к диспропорциям в оплате разных работников, снижению заинтересованности там, где работники проигрывают в заработной плате, по сравнению с другими подразделениями;

- 4) *принцип прозрачности организации оплаты труда* характеризуется тем, что организация заработной платы должна быть простой и понятной. Сотрудники должны знать, как количество, качество их труда связаны с ее размером. С персоналом должны оговариваться условия выплаты заработной платы, разьяснены факторы, влияющие на ее изменение;
- 5) *принцип опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы* является обязательным условием, обеспечивающим повышение эффективности организации (предприятия).

Оплата труда осуществляется в двух формах:

1. сдельная форма оплаты труда – это оплата труда в зависимости от количества произведенной или реализованной продукции (работ, услуг), выраженных в стоимостных или натуральных единицах измерения по установленным расценкам.

Основными преимуществами данной формы оплаты труда являются:

- ✓ высокая степень заинтересованности персонала в результатах своего труда
- ✓ отсутствие необходимости организации тщательного контроля за тем, как используется рабочее время.

К недостаткам сдельной формы оплаты труда можно отнести:

- ✓ ограниченная сфера применения данной формы, т.к. существуют виды трудовой деятельности, результаты которых сложно выразить количественными величинами;
- ✓ стремление сотрудников произвести или продать как можно больше приводит, как правило, к снижению качественных показателей - наблюдается рост брака, например, рост дебиторской задолженности контрагентов и т.д;

2. повременная форма оплаты труда – это оплата труда за отработанное время.

Преимуществами данной формы оплаты труда является:

- возможность применения в отношении тех трудовых видов деятельности, результативность которых сложно количественно оценить;
- повышение качества выпускаемой продукции (выполненных работ, услуг);

К недостаткам данной формы оплаты труда относятся:

- отсутствие заинтересованности персонала в результатах своего труда;
- необходимость организации тщательного контроля за текущей деятельностью сотрудников.

## **2.6. Капитал организации (предприятия)**

**Капитал организации (предприятия)** - имущество организации (предприятия), используемое для извлечения дохода. Он делится на основной (внеоборотный) и оборотный капитал.

Внеоборотный капитал организации (предприятия) – это активы (имущество), срок использования которых составляет более одного года. Оборотный капитал - это активы, срок использования которых менее одного года. Внеоборотный капитал организации(предприятия).

### **2.6.1. Внеоборотный капитал**

Внеоборотный капитал имеет следующие основные составные элементы - нематериальные активы, основные средства.

Нематериальные активы организации (предприятия) – часть внеоборотного капитала, идентифицируемые немонетарные активы, не имеющие физической формы.

Основные средства организации (предприятия) - часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организации в течение периода, превышающего 12 месяцев.

Основные средства имеют следующий состав:

- ✓ здания
- ✓ земельный участок и насаждения
- ✓ сооружения (инженерно-строительные объекты – эстакады, мосты и т.д.)
- ✓ внутрихозяйственные дороги
- ✓ передаточные устройства(электросети, теплосети)
- ✓ машины и оборудование
- ✓ приборы, устройства и лабораторное оборудование
- ✓ компьютерная техника
- ✓ транспортные средства
- ✓ инструмент и приспособления
- ✓ производственный и хозяйственный инвентарь и т.д.

Основные средства организации (предприятия) делятся на основные производственные и непроизводственные средства.

К *основным производственным* относятся средства производства, участвующие в производственном процессе непосредственно - активная часть основных производственных фондов, или создающие условия для его обеспечения – пассивная часть основных производственных средств. К активной части можно отнести, например, - станки, оборудование, транспортные средства. К пассивной части относятся - здания, сооружения, передаточные устройства и т.д.

*Основные непроизводственные* фонды – жилые дома, детские, медицинские и спортивные учреждения, находящиеся на балансе организации (предприятия).

Структура основных средств организации (предприятия) – удельные веса отдельных видов и групп основных средств в общем объеме основного капитала организации (предприятия). В организациях определяют возрастную структуру основных средств, структура основных средств по группам, по подразделениям, видам производимой продукции и т.д.

Оценка и учет основного капитала осуществляются в натуральной и денежной формах. Натуральная форма учета основных средств необходима для определения производственной мощности организации (предприятия), их

технического состояния, степени использования основных средств и других целей.

Стоимостная оценка основных фондов применяется для определения их общего объема, динамики, структуры, величины амортизационных отчислений и других целей.

Существует виды оценок основных средств в денежной форме:

- 1) первоначальная стоимость включает стоимость его приобретения (постройки здания или сооружения), транспортные расходы по доставке основного средства и стоимость его монтажа. По первоначальной стоимости средства принимаются на учет, определяется их амортизация и другие показатели;
- 2) восстановительная стоимость — это затраты на воспроизводство основных средств в современных условиях. Она устанавливается, как правило, во время переоценки основных фондов;
- 3) остаточная стоимость представляет собой разность между первоначальной и/или восстановительной стоимостью основных средств и суммой их износа.

Основные фонды в процессе эксплуатации изнашиваются. Износ основных средств определяется за календарный год (независимо от того, в каком месяце отчетного года они приобретены или построены) и в соответствие с установленными нормами.

Различают два вида износа: моральный и физический. *Физический* износ это изменение механических, химических, физических и других свойств материальных объектов под воздействием процессов труда, сил природы и других факторов. В экономическом смысле физический износ является утратой первоначальной потребительской стоимости основного средства вследствие снашивания, ветхости и устаревания. Физический износ происходит неравномерно даже по одинаковым элементам основных фондов.

Различают полный и частичный износ:

- при полном износе действующие основные средства ликвидируются и/или заменяются новыми основными фондами;

- частичный износ может быть возмещен посредством ремонта основного средства.

*Моральный* износ заключается в потере экономической эффективности и целесообразности использования основного средства до истечения полного физического износа.

Выделяют две формы морального износа:

- первая форма морального износа проявляется в уменьшении стоимости оборудования или машин вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях;
- вторая форма морального износа обусловлена созданием и внедрением в производство более производительных и экономичных машин и оборудования.

Амортизация внеоборотных активов – это перенос части их стоимости на вновь созданный продукт (услугу) для последующего их воспроизводства ко времени их полного физического износа. Амортизация в денежной форме выражает физический износ и отчисляется на издержки производства (себестоимость) на основе амортизационных норм.

На предприятиях амортизацию рассчитывают в денежном эквиваленте и в процентах – норма амортизации основного средства (формулы 2.6.1.1 и 2.6.1.2).

$$Ам - ОАп \times \frac{Нам}{100}$$

, где (2.6.1.1)

Ам – амортизация основного актива

ОАп – первоначальная стоимость основного актива

, где (2.6.1.2)

Тсл- нормативный срок службы основного актива

Норма амортизации – это выраженная в процентах амортизация основного актива.

Для оценки эффективности использования основного капитала применяются такие показатели, как фондоотдача и фондоемкость.

Фондоотдача основного капитала характеризует, сколько произведенной или реализованной продукции получает организация (предприятие) с одного рубля среднегодовой стоимости основного актива (формула 2.6.1.3 и 2.6.1.5).

$$\text{ФО} = \text{О произ} : \text{ОА ср} , \text{ где} \quad (2.6.1.3)$$

ФО – фондоотдача основного капитала;

ОА ср – среднегодовая стоимость основного актива

$$, \text{ где} \quad (2.6.1.4)$$

ОАнг – стоимость основного актива на начало года;

ОАкг – стоимость основного актива на конец года

$$\text{ФО} = \text{О реал} : \text{ОА ср} \quad (2.6.1.5)$$

Фондоемкость основного капитала показывает долю стоимости основного актива, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой или реализуемой продукции (формулы 2.6.1.6 и 2.6.1.7). Данный показатель является обратным фондоотдаче (формула 2.6.1.8).

$$\text{ФЕ} = \text{ОА ср} \div \text{О произ} , \text{ где} \quad (2.6.1.6)$$

ФЕ- фондоемкость основного капитала

$$\text{ФЕ} = \text{ОА ср} \div \text{О реал} \quad (2.6.1.7)$$

$$\text{ФЕ} = 1 \div \text{ФО} \quad (2.6.1.8)$$

Факторы повышения эффективности использования основного капитала:

- повышение эффективности оборудования в результате технического перевооружения;
- повышение сменности работы оборудования;
- улучшение использования времени работы основного актива – сокращение и ликвидация внутрисменных простоев основных средств за счет своевременной поставки сырья и материалов, обеспечением рабочей силой, повышением качества ремонтного обслуживания;
- ускорение освоения вновь вводимых производственных мощностей;
- замена ручного труда механизированным и машинным трудом.

### 2.6.2.оборотный капитал

Оборотный капитал - капитал, участвующий в хозяйственной деятельности и полностью расходуемый в течение одного операционного цикла.

Оборотные средства организации (предприятия) – денежные средства, вложенные организацией (предприятием) в оборотные производственных фондов и фонды обращения для осуществления текущей деятельности.

Оборотные средства состоят из двух частей – оборотных производственных фондов и фондов обращения.

1) к *оборотным производственным фондам* организаций (предприятий) относится часть средств производства, вещественные элементы которых в процессе труда расходуются в каждом операционном цикле, и их стоимость переносится на продукт труда целиком и сразу, в процессе труда претерпевают изменения своей натуральной формы и физико-химических средств.

Оборотные производственные средства включают в себя следующие элементы:

- производственные запасы - это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс и состоят из сырья, топлива, материалов, запасных частей для текущего ремонта, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, тары и тарные изделия и т.д.;

- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления – предметы труда, вступившие в производственный процесс: детали, материалы, изделия и узлы, находящиеся в процессе сборки или обработки;
- расходы будущих периодов – неимущественные элементы оборотных активов, которые производятся в данной периоде, но будут отнесены на продукцию будущего периода. Например, затраты на разработку технологии изготовления новых видов продукции).

2) к фондам обращения оборотного капитала относятся:

- готовая продукция на складах,
- товары в пути
- денежные средства в расчетах с потребителями, в том числе дебиторская задолженность.

Структура оборотных средств организации (предприятия) – доли отдельных видов и групп оборотных средств в оборотном капитале организации (предприятия).

Оборотные средства организации (предприятия) постоянно находятся в движении, совершая **кругооборот**. Из сферы обращения они переходят в сферу производства, затем из сферы производства снова в сферу обращения. Кругооборот оборотного капитала организации (предприятия) начинается с момента оплаты им материальных ресурсов и других элементов, для производства продукции и заканчивается возвратом этих расходов в виде дохода от реализации продукции. Затем денежные средства вновь используются организацией(предприятием) для приобретения материальных ресурсов и запуска их в производство, обеспечивая воспроизводственный процесс.

Оборотные активы могут быть собственными и заемными. Собственные оборотные средства - это денежные средства, постоянно находящиеся в распоряжении организации (предприятия), формируемые за счет собственных ресурсов, в первую очередь прибыли. Заемные оборотные средства - кредиты

банков, коммерческий или товарный кредит, привлеченные средства на возвратной основе (эмиссия ценных бумаг).

Важнейшим инструментом управления оборотными средствами является их нормирование. Нормирование оборотных активов - процесс разработки экономически обоснованных величин оборотных средств, необходимых для организации бесперебойной текущей деятельности организации (предприятия).

Нормируются оборотные средства, находящиеся в производственных запасах, незавершенном производстве, остатках готовой продукции на складах, расходы будущих периодов. Это нормируемые средства. Остальные элементы оборотных средств называются ненормируемые – денежные средства на счетах, например.

Норма - это относительная величина, определяющая запас оборотных средств, как правило, нормы устанавливаются в днях.

К основным нормам оборотных производственных фондов относятся:

- 1) нормы расходования материалов (сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий и др.) на производство единицы продукции;
- 2) нормы запасов материалов (для обеспечения бесперебойности производственного процесса);
- 3) нормы незавершенного производства (НЗП)

Особенно важным для организации (предприятия) является разработка и внедрение эффективных норм расхода материальных ресурсов. Нормирование материальных ресурсов — сложный, трудоемкий процесс, в котором задействованы различные структурные подразделения организации (предприятия), такие как производство, маркетинг, снабжение, планово-экономический отдел, бухгалтерия и др.

Материальные ресурсы представляют собой предметы труда, необходимые для осуществления процесса производства. К ним относятся сырье, все виды материалов, полуфабрикаты, покупные комплектующие изделия и др.

Нормой расхода материальных ресурсов - максимально допустимое плановое количество сырья, материалов на изготовление единицы продукции (оказание услуги, выполнение работы). Нормирование материальных ресурсов является основой нормативной базы предприятия, предназначенной для определения уровня расходования ресурсов на производство продукции (оказание услуг, выполнение работ).

Основной целью нормирования материальных ресурсов является повысить эффективность их использования для экономии оборотного капитала необходимого для функционирования организации (предприятия).

В состав нормы расхода материалов включают:

- полезный расход материала – количество материала, которое овеществлено в изделии;
- технологические отходы - количество материала, которое не овеществлено в изделии, но было затрачено на его производство;
- потери материалов - количество материала, безвозвратно теряемое в процессе изготовления изделия.

Нормирование производственных запасов включает в себя определение следующих размеров запасов:

- ✚ подготовительный запас - обусловлен необходимостью приемки, погрузочно-разгрузочных работ, сортировки и размещения на складе производственных запасов;
- ✚ текущий запас – запас, необходимый для бесперебойного функционирования производственного процесса между двумя очередными поставками.
- ✚ технологический запас - необходимо создавать, когда используемое сырье нуждается в предварительной подготовке к производственному процессу;
- ✚ транспортный запас - включает в себя запас материальных ресурсов в связи с тем, что требуется время на их доставку от поставщиков;
- ✚ страховой запас – создается для непредвиденных ситуаций, обусловленных отклонением от графика и размеров поставок материальных ресурсов.

Общий размер производственных запасов находится как сумма отдельных видов материальных запасов (формула 2.6.2.1):

$$\text{Прз} = \text{Подгз} + \text{Текз} + \text{Технз} + \text{Трз} + \text{Стрз}, \text{ где} \quad (2.6.2.1)$$

Прз – производственный запас;

Подгз- подготовительный запас;

Текз – текущий запас;

Технз – технологический запас;

Трз- транспортный запас;

Стрз – страховой запас

Существуют методы нормирования материальных ресурсов, наиболее распространенными из них являются:

- 1) *расчетно-аналитический* - данный метод нормирования основан на выполнении расчетов по данным конструкторской, технологической и/или технической документации (конструкция деталей, применяемая технология, оборудование и др.). Расход материальных ресурсов определяют на основании технической документации, размеры отходов и потерь — по статистическим данным (в зависимости от особенностей производства). В настоящее время данный метод признается самым прогрессивным;
- 2) *опытно-эмпирический* - данный метод основан на замерах расходования материальных ресурсов в процессе опытных испытаний в производственных и лабораторных условиях. Нормы определяют путем множественных замеров с применением усредненных показателей. Данный метод применяется, когда нет других источников информации о расходовании материальных ресурсов;
- 3) *опытно-статистический* - метод применяют, если нет возможности в рамках организации (предприятия) провести необходимые испытания или получить информацию исходя из технических расчетов. Нормы устанавливаются на основе статистических фактических данных о расходе материальных ресурсов за предшествующие периоды;
- 4) *комбинированный метод* нормирования - предполагает использование двух и более методов нормирования материальных ресурсов. Наиболее эффективным признается сочетание первого и второго методов нормирования материальных ресурсов.

Основными показателями эффективности оборотного капитала являются его оборачиваемость (формулы 2.6.2.2 -2.6.2.7) и период оборота (формулы 2.6.2.8 – 2.6.2.13)

$$\text{Коб ок} = \text{Дреал} \div \text{СО ок} , \text{ где} \quad (2.6.2.2)$$

Коб ок– коэффициент оборачиваемости оборотного капитала;

СО ок - средние остатки оборотных средств

$$, \text{ где} \quad (2.6.2.3)$$

СО ок нп – остатки оборотных средств на начало периода;

СО ок кп – остатки оборотных средств на конец периода.

$$\text{Коб пз} = \text{Дреал} : \text{СО пз} , \text{ где} \quad (2.6.2.4)$$

Коб пз – коэффициент оборачиваемости производственных запасов;

СО пз – средние остатки производственных запасов

$$\text{Коб нзп} = \text{Дреал} \div \text{СО нзп} , \text{ где} \quad (2.6.2.5)$$

Коб нзп – коэффициент оборачиваемости незавершенного производства;

СО нзп - средние остатки незавершенного производства

$$\text{Коб гп} = \text{Дреал} : \text{СО гп} , \text{ где} \quad (2.6.2.6)$$

Коб гп – коэффициент оборачиваемости готовой продукции;

СО гп - средние остатки готовой продукции

$$\text{Коб дз} = \text{Дреал} \div \text{СО дз} , \text{ где} \quad (2.6.2.7)$$

Коб гп – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

СО гп - средние остатки дебиторской задолженности

$$\text{Доб} = \text{Д} \div \text{Коб} , \text{ где} \quad (2.6.2.8)$$

Доб – длительность оборота оборотного капитала, дни;

Д – длительность анализируемого периода (30,90,180,360 дней)

$$\text{Доб пз} = \text{Д} : \text{Коб пз} , \text{ где} \quad (2.6.2.9)$$

Доб – длительность оборота производственных запасов, дни;

Д – длительность анализируемого периода (30,90,180,360 дней)

$$\text{Доб нзп} = \text{Д} \div \text{Коб нзп} , \text{ где} \quad (2.6.2.10)$$

Доб – длительность оборота незавершенного производства, дни;

Д – длительность анализируемого периода (30,90,180,360 дней)

$$\text{Доб}_{\text{гп}} = \text{Д} : \text{Коб}_{\text{гп}}, \text{ где} \quad (2.6.2.11)$$

Доб – длительность оборота готовой продукции, дни;

Д – длительность анализируемого периода (30,90,180,360 дней)

$$\text{Доб}_{\text{дз}} = \text{Д} \div \text{Коб}_{\text{дз}}, \text{ где} \quad (2.6.2.12)$$

Доб – длительность оборота дебиторской задолженности, дн;

Д – длительность анализируемого периода (30,90,180,360 дней)

$$\text{Доб} = \text{Доб}_{\text{пз}} + \text{Доб}_{\text{нзл}} + \text{Доб}_{\text{гп}} + \text{Доб}_{\text{дз}} \quad (2.6.2.13)$$

Чем меньше длительность оборота оборотного капитала, тем эффективнее он используется. Эффект от ускорения оборачиваемости оборотных средств проявляется в абсолютном и относительном высвобождении оборотных средств, то есть в уменьшении потребности в них. Абсолютное высвобождение выражается в денежных единицах измерения и характеризует прямое уменьшение потребности в оборотных средствах. Относительное высвобождение оборотного капитала проявляется в том, что при таком же его размере обеспечивается больший доход от реализации продукции.

Факторы, влияющие на эффективность использования оборотных частей средств:

- на производственные запасы - приближение поставщиков материальных ресурсов к организации (предприятию), внедрение экономически обоснованных норм запасов, механизация и автоматизация складских и производственных операций;
- на незавершенное производство – развитие стандартизации, унификации производственных процессов, создание системы стимулирования экономного использования материальных ресурсов, внедрение прогрессивной техники и технологий;
- в сфере обращения – приближение потребителей товаров (услуг) организации (предприятия), совершенствование системы расчетов

(внедрение безналичного расчета, стимулирование более быстрой оплаты потребителями товаров, мониторинг дебиторской задолженности ит.д.), увеличение сменности доставки товаров, улучшение использования грузоподъемности транспортных средств, применение кольцевых и зонно-кольцевых маршрутов, осуществление доставки по кратчайшим маршрутам, механизация и автоматизация складских операций и т.д.

## 2.7. Экономическая эффективность организации (предприятия)

Экономический эффект - разность между полученными результатами и затратами, понесенными на их достижение. Экономическая эффективность – соотношение полученных результатов с потраченными на их достижение ресурсами. В общем виде экономическая эффективность определяется по формулам 2.7.1 и 2.7.2.

$$\text{Эфф} = \text{Рез} + \text{Рес}, \text{ где} \quad (2.7.1)$$

Эфф – показатель экономической эффективности организации (предприятия);

Рез – результат организации (предприятия);

Рес – объем потраченных ресурсов на достижение результата организации (предприятия)

$$\text{Эфф} = \text{Рес} : \text{Рез}, \text{ где} \quad (2.7.2)$$

В качестве результата может выступать любой показатель, отражающий как общие итоги работы организации (предприятия), так и отдельных подразделений, сотрудников, ресурсов, бизнес-процессов. Например, доход от реализации, объем произведенной продукции, количество новых клиентов и/или постоянных клиентов, количество проведенных рекламных кампаний, складской оборот и т.д.

Потраченные ресурсы также должны быть представлены в виде показателей, как общих, так и частных, измеряемых как в натуральных, так и стоимостных единицах. Это могут быть, например, фонд оплаты труда персонала, численность работников, себестоимость продукции, рекламный бюджет, количество транспортных средств, стоимость транспортных средств

размеры основного и оборотного капитала и т.д.

Если для оценки эффективности используется формула расчета 2.7.1, то такой показатель эффективности является прямым. Это означает, чем больше его значение, тем эффективнее функционирует организация (предприятия). Экономическое содержание прямых показателей эффективности заключается в том, что они демонстрируют, какой результат достигается организацией (предприятием) посредством расходования одной единицы ресурса.

Прямым показателем эффективности является рентабельность организации (предприятия). Ее экономическая сущность заключается в том, что она позволяют оценить, какую прибыль приносит единица потраченного ресурса.

Если для оценки эффективности используется формула расчета 2.7.2, то это обратный показатель эффективности, т.е. чем ниже его значение, тем эффективнее функционирует организация (предприятия). Их экономическое содержание заключается в том, что они характеризуют, сколько нужно потратить организации ресурсов для достижения одной единицы результата. П

Примеры расчета системы прямых и обратных показателей эффективности компании и описание их экономического содержания представлены в табл. 2.7.1.

Таблица 2.7.1 – Система показателей эффективности организации (предприятия)

Сфера, ресурс	Показатель	Ед. изм	Формула	Содержание	Диапазон значений
Общие	Затратоотдача	-	$O \text{ реал} / Z \text{ общ}$	сколько реализованной продукции получается с одного рубля расходов	чем больше значение, тем эффективнее
	Затратоемкость	-	$Z \text{ общ} / O \text{ реал}$	сколько необходимо потратить ресурсов на получение одного рубля реализованной продукции	чем меньше значение, тем эффективнее
	Рентабельность доходов организации	%	$Pr / D \text{ реал} * 100$	какой процент прибыли приходится на один рубль дохода организации	чем больше значение, тем эффективнее
	Рентабельность затрат организации	%	$Pr / Z \text{ общ} * 100$	какой процент прибыли зарабатывает организации с рубля расходов	чем больше значение, тем эффективнее

	Рентабельность организации	%	$\text{Пр}/(\text{ОС}+\text{СО}+\text{ФОТ}) * 100$	какой процент прибыли получает организация с одного рубля капитала и фонда оплаты труда	чем больше значение, тем эффективнее
Основные средства	Фондоотдача основных средств	-	Д реал/ ОС	какой доход компания получает с одного рубля среднегодовой стоимости основного актива	чем больше значение, тем эффективнее
	Фондоемкость основных средств	-	ОС/Д реал	сколько среднегодовой стоимости основного актива приходится на рубль дохода	чем меньше значение, тем эффективнее
	Фондорентабельность	%	$\text{Пр}/\text{ОС} * 100$	сколько процент прибыли приносит один рубль среднегодовой стоимости основного средства	чем больше значение, тем эффективнее
Материальные ресурсы	Материалоотдача	-	Д реал/ МЗ	какой доход компания получает с одного рубля материальных расходов	чем больше значение, тем эффективнее
	Материалоемкость	-	МЗ/Д реал	сколько материальных ресурсов тратится для получения одного рубля дохода от реализации	чем меньше значение, тем эффективнее
	Материалорентабельность	%	$\text{Пр}/\text{МЗ}$	какую прибыль компания получает с одного рубля материальных расходов	чем больше значение, тем эффективнее
Персонал	Выработка	руб/ чел  руб/ час	Д реал/ Ч  Д реал/ ФРВ	сколько дохода от реализации приносит один работник; сколько дохода от реализации получает организация в час	чем больше значение, тем эффективнее
	Трудоемкость	час	ФРВ / Д реал	сколько времени тратит организация для получения одного рубля дохода от реализации	чем меньше значение, тем эффективнее
	Зарплатоотдача	-	Д реал/ ФОТ	какой доход от реализации получает компания, потратив один рубль на оплату труда	чем больше значение, тем эффективнее
	Рентабельность труда	%	$\text{Пр} / \text{ФОТ}$	какой процент прибыли зарабатывает организации с одного рубля расходов на оплату труда	чем больше значение, тем эффективнее
Оборотный капитал	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (К об ок)	-	Д реал /СО ок	какое количество раз совершают полный оборот оборотные средства	чем больше значение, тем эффективнее
	Оборачиваемость оборотных средств	дни	О/К об ок	сколько дней длится оборот оборотного капитала организации	чем меньше значение, тем эффективнее
	Коэффициент оборачиваемости запасов (Коб пз)	-	Д реал/ СО пз	какое количество раз запасы совершают полный оборот	чем больше значение, тем эффективнее
	Оборачиваемость запасов	дни	О/К об пз	сколько дней длится оборот материальных запасов организации	чем меньше значение, тем эффективнее
	Коэффициент оборачиваемости	-	Д реал/ СО нзп	какое количество раз незавершенное	чем больше значение, тем

незавершенного производства (К об нзп)			производство совершают полный оборот	эффективнее
Оборачиваемость незавершенного производства	дни	$O / K \text{ об нзп}$	сколько дней длится оборот незавершенного производства организации	чем меньше значение, тем эффективнее
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции (К об гп)	-	$D \text{ реал} / CO \text{ гп}$	какое количество раз готовая продукция совершает полный оборот	чем больше значение, тем эффективнее
Оборачиваемость готовой продукции	дни	$O / K \text{ об гп}$	сколько дней длится оборот готовой продукции организации	чем меньше значение, тем эффективнее
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (К об дз)	-	$D \text{ реал} / CO \text{ дз}$	какое количество раз дебиторская задолженность совершает полный оборот	чем больше значение, тем эффективнее
Оборачиваемость дебиторской задолженности	дни	$O / K \text{ об дз}$	сколько дней длится оборот дебиторской задолженности организации	чем меньше значение, тем эффективнее
Рентабельность оборотного капитала	%	$Pr / CO \text{ ок}$	какой процент прибыли получает организация с одного рубля оборотного капитала	чем больше значение, тем эффективнее

Факторы, влияющие на эффективность организации (предприятия) делятся на две группы - экстенсивные и интенсивные. К экстенсивном (количественным) относятся факторы, отражающие объем используемых ресурсов для производства и реализации продукции, включая их использование по времени. Например, увеличение численности работников, рост стоимости основного капитала, увеличение продолжительности рабочего дня, снижение затрат материалов на брак и потерь из-за отходов.

Интенсивные (качественные) относятся факторы, которые характеризуют эффективность использования ресурсов, способствующих этому. Например, повышение производительности оборудования и квалификации работников, внедрение прогрессивных технологий и технических средств производства и реализации и т.д.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, посредством влияния на объемы производства и реализации продукции, себестоимость товаров (услуг, работ).

### 3. Практические задания

**Задача 1.** В таблице представлены данные о предприятии. Заполните ячейки таблицы и проанализируйте полученные данные.

№	Показатели	ед. изм	Расчет	Январь	Февраль	Абс. отк (+/-)	Отн. отк. (%)
А	Б	В	1	2	3	4	5
1	Физический объем производства	шт	-	100	120		
2	Физический объем реализации	шт	-	90	105		
3	Цена отпускная	руб	-	320	350		
4	Полная себестоимость произведенной продукции	руб	-	30500	39600		
5	Объем произведенной продукции	руб					
6	Выручка от реализации продукции	руб					
7	Себестоимость единицы продукции	руб					
8	Себестоимость реализованной продукции	руб					
9	Физический объем нереализованной продукции	шт					
10	Объем нереализованной продукции в ценах реализации	руб					
11	Себестоимость нереализованной продукции	руб					

**Задача 2.** Составьте калькуляцию изделия по видам себестоимости продукции (цеховой, производственной и полной), если норма расходов материалов на изделие составляет 2,5 кг, цена 1 кг материалов – 1200 руб, расход электроэнергии на изделие 10 кВтчас при тарифе 3,5 руб кВтчас, норма времени 20 часов при тарифной ставке 132 руб за час, дополнительная заработная плата 20%, общепроизводственные расходы – 80% от затрат на оплату труда рабочего персонала. Общехозяйственные расходы 120% от цеховой себестоимости, коммерческие расходы - 25% от производственной себестоимости.

**Задача 3.** Постоянные затрат на производство продукции за месяц составляют 600 тыс. руб. Переменные затраты на 1 кг продукции - 3 руб. Предприятие реализует свои изделия по цене 4 руб 50 коп за 1 кг.

Найдите:

1. точку безубыточности предприятия;
2. каким будет объем реализации продукции для получения прибыли в размере 2 тыс. руб?
3. прибыль предприятия, если объем выпуска и реализации изделий составит за месяц 600 тонн;
4. точку безубыточности при условии снижения переменных расходов на 1 руб за кг и цены на 50 коп за кг. Каким образом данные изменения повлияют на точку безубыточности?
5. точку безубыточности при условии роста постоянных расходов компании на 100 тыс. руб. за месяц (остальные величины, как в условии задачи).

Каким образом данные изменения повлияют на точку безубыточности?

**Задача 4.** Данные следующие результаты деятельности предприятий ООО «Сервис» и ООО «Транзит».

Определите:

1. переменные издержки (млн. руб.);
2. структуру себестоимости продукции;
3. удельные затраты на 1 руб. произведенной продукции (руб.)
4. какая компания эффективнее использует имеющиеся ресурсы?

№	Показатели	ООО «Сервис»	ООО «Транзит»
1.	Объем произведенной продукции, млн .руб.	250	390
2.	Полная себестоимость продукции, млн.руб.	200	300
3.	В том числе постоянные расходы, млн,руб.	60	180

**Задача 5.** В таблице 5.1 представлены данные о предприятии. Заполните ячейки таблицы и проанализируйте полученные данные.

Таблица 5.1. Данные о расходах компании ООО «Стерх»

№	Расходы, тыс. руб.	Март	Апрель	Абс.отк, +/-	Отн отк.,%
А	Б	1	2	3	4
1	Топливо	11253	12578		
2	Сырье	258964	302141		
3	Электроэнергия	23586	22586		
4	Затраты на оплату труда	458362	459863		
5	Амортизация здания	112007	112007		
6	Амортизация станков	25374	26534		
7	Расходы на рекламу	12047	15440		
8	Страховые взносы				
9	<b>Итого</b>				

Расходы из таблицы 5.1 сгруппируйте по первичным элементам и представьте в виде таблицы 5.2. К какому виду продукции – трудоемкому, фондоемкому, материалоемкому относится продукция компании ООО «Стерх»?

Таблица 5.2. Группировка расходов по первичным элементам

№	Первичные элементы	Март	Апрель	Структура расходов, %
---	-----------------------	------	--------	--------------------------

				Март	Апрель
А	Б	1	2	3	4
1	Материальные затраты				
2	Затраты на оплату труда				
3	Амортизация				
4	Прочие				
5	Итого				

**Задача 6.** В таблице представлены данные о предприятии ООО «СервисПлюс». Заполните ячейки таблицы и проанализируйте полученные данные.

№	Показатели	Расчет	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
А	1	2	3	4	5	6	7
1	Выручка от реализации товаров, тыс. руб.	-	9503	11979	15115	19298	20648
2	Выручка от оказанных услуг, тыс.руб.	-	2865	3658	5020	6502	9045
3	Себестоимость товаров, тыс. руб.	-	9118	11460	14155	18416	19716
4	Себестоимость услуг, тыс. руб	-	1895	2531	2856	5862	6659
5	Объем реализации, шт	-	276	339	414	478	486
6	Объем производства, шт	-	280	345	429	501	495
7	Себестоимость единицы продукции, тыс. руб.						
8	Средняя цена отпускная, тыс. руб.						
9	Переменные затраты на производство товаров, тыс. руб.	-	7294	8939	11182	14733	15773
10	Постоянные затраты на производство товаров, тыс. руб.						
11	Маржинальный доход производства, тыс. руб.						
12	Прибыль от реализации товаров, тыс. руб.						
13	Общий доход предприятия, тыс. руб.						
14	Удельный вес дохода от реализации товаров в общем доходе, %						
15	Удельный вес дохода от оказанных услуг в общем доходе, %						
16	Удельный вес себестоимости товаров в общем объеме затрат, %						

17	Удельный вес себестоимости услуг в общем объеме затрат, %						
----	---	--	--	--	--	--	--

**Задача 7.** В таблице представлены данные о предприятии ООО «СервисПлюс». Заполните ячейки таблицы и проанализируйте полученные данные.

№	Показатели	Расчет	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
A	1	2	3	4	5	6	7
1	Выручка от реализации товаров, тыс. руб.	-	9503	11979	15115	19298	20648
2	Выручка от оказанных услуг, тыс.руб.	-	2865	3658	5020	6502	9045
3	Себестоимость товаров, тыс. руб.	-	9118	11460	14155	18416	19716
4	Себестоимость услуг, тыс. руб	-	1895	2531	2856	5862	6659
5	Совокупная выручка от реализации товаров и услуг, тыс. руб.						
6	Прибыль от продаж товаров, тыс. руб.						
7	Прибыль от оказания услуг, тыс. руб.						
8	Прибыль от всех видов деятельности, руб.						
9	Налог на прибыль, руб.						
10	Чистая прибыль, руб.						
11	Рентабельность реализации продукции, %						
12	Рентабельность реализации услуг, %						
13	Рентабельность совокупной реализации, %						
14	Рентабельность продукции, %						
15	Рентабельность услуг, %						

**Задача 8.** Производственная себестоимость изделия равна 290 тыс. руб. Внепроизводственные расходы – 5%, плановый уровень рентабельности –16%, НДС- 18%.

Определите:

1. полную себестоимость единицы продукции (тыс. руб.);
2. расчетную цену предприятия (тыс. руб.);
3. отпускную цену предприятия (тыс. руб.)

**Задача 9.** Рыночная цена товара составляет 495 руб. Розничная надбавка в цене составляет 25%, надбавка оптовой организации – 10%, НДС- 18%, полная себестоимость продукции предприятия 250 руб.

Определите:

- 1) прибыль производственного предприятия (руб);
- 2) рентабельность продукции (%)

**Задача 10.** Себестоимость продукции составляет 35000 руб. Рентабельность продукции производителя составляет 25 %. Продукция поступает в розничную торговлю, минуя оптовое звено. Торговая надбавка составляет 30 % к отпускной цене производителя. Издержки обращения занимают 75% в торговой надбавке, НДС – 0%

Определите:

- 1) отпускную цену производителя (руб);
- 2) розничную цену продукции (руб);
- 3) прибыль производителя (руб);
- 4) величину торговой надбавки (руб);
- 5) прибыль розничного предприятия (руб);
- 6) издержки обращения розничного предприятия (руб);
- 7) структуру розничной цены (удельный вес себестоимости, прибыли производителя, издержек и прибыли розничного предприятия)

**Задача 11.** Продукт продается в магазине по цене 132 рубля. Поступает товар в магазин непосредственно от изготовителя. Торговая надбавка составляет 30 % от отпускной цены (без НДС). Прибыль предприятия-изготовителя составляет 50 % от себестоимости.

Определите:

1. себестоимость предприятия-изготовителя (руб.);
2. прибыль предприятия-изготовителя (руб.);
3. структуру розничной цены (удельный вес себестоимости, прибыли и торговой надбавки).

**Задача 12.** Имеются следующие данные о персонале предприятия. Общая численность работников - 601 чел, из них ППП - 478 чел., численность рабочих 253 чел., из них основных рабочих - 75 %. В категории служащие специалисты составляют 48 % , руководители - 18% . Работники в возрасте от 18-30 лет занимают 25 % от общей численности, в возрасте от 31-45 лет - 64 %. Женщины в общей численности работников составляют 44 %, а работники со средним специальным образованием 38%. Определите численный состав персонала предприятия по категориям, возрасту от 46-60 лет, половой принадлежности и уровню образования (высшее) и структуру персонала по категориям, возрасту, полу и уровню образования.

**Задача 13.** В таблице представлены данные о предприятии ООО «Стронг». Заполните ячейки таблицы и проанализируйте полученные данные. Количество рабочих дней в году 300, продолжительность смены 8 часов.

№	Показатели	Расчет	Январь	Февраль	Абс. отк (+/-)	Отн. отк. (%)
А	Б	1	2	3	4	5
1	Объем продукции, тыс. руб.	-	123455	128999		
2	Численность персонала предприятия, чел	-	152	160		
3	Численность основных рабочих, чел	-	34	35		
4	Годовая выработка пер					

	сонала, тыс. руб./чел					
5	Годовая выработка основных рабочих, тыс.руб./чел					
6	Трудоёмкость, час/тыс. руб.					

**Задача 14.** В таблице представлены данные о предприятии. Заполните ячейки таблицы и проанализируйте полученные данные.

№	Показатели	Период 1	Период 2	Прирост за год (%)
A	B	1	2	3
1	Объем произведенной продукции, тыс. руб.	422541		4,77
2	Численность работающих, чел	234		
3	Производительность труда месяц, тыс. руб./чел			3,00

**Задача 15.** Стоимость основного средства 10 млн.руб, нормативный срок его службы 8 лет, время эксплуатации 3 года. Определите норму амортизации основного средства (%), его остаточную стоимость после трех лет эксплуатации (млн руб) и отчисления в амортизационный фонд за время эксплуатации (млн руб).

**Задача 16.** Стоимость оборудования цеха — 15000 тыс. руб. С 1 марта введено в эксплуатацию оборудование стоимостью 456 тыс. руб., с 1 июля выбыло оборудование стоимостью 204 тыс.руб. Объем выпуска продукции 800,0 тыс. т, цена 1т— 300 руб. Себестоимость 1 т – 286 руб.

Определите величину фондоотдачи, фондоемкости и рентабельности оборудования.

**Задача 17.** Нормативный срок службы оборудования 20 лет, норма амортизации 5%, время эксплуатации 12 лет, остаточная стоимость 24 млн руб.. Определите его первоначальную стоимость (млн руб) и размер отчислений в амортизационный фонд за время эксплуатации.

**Задача 18.** В таблице представлены данные о предприятии. Заполните ячейки таблицы и проанализируйте полученные данные. Объем товарной продукции за год составил 1236,8 млн. руб. Определите фондоотдачу основных средств.

№	Основные средства	На начало года	Абс.отк. (+/-)	На конец года	Стоимостная структура, %	
					начало года	конец года
A	B	1	2		3	4
1	Здания	341510	0			
2	Сооружения	64610	0			
3	Машины	36920	400			
4	Оборудование	378430	23500			
5	Измерительные приборы и лабораторное оборудование	23998	-810			
6	Компьютерная техника	21229	750			





## 4. Контрольное тестирование

### Тест 1.

1. Затраты на реализацию продукции относятся
  - А) к общезаводским расходам;
  - В) к цеховым расходам;
  - С) к внепроизводственным расходам.
  
2. К постоянным расходам относятся
  - А) сырье и основные материалы;
  - В) зарплата производственных рабочих;
  - С) зарплата работников аппарата управления.
  
3. Что относится к активной части основных фондов
  - А) сырье и материалы;
  - В) здания и сооружения;
  - С) машины и оборудование
  
4. Стоимость воспроизводства основных фондов на момент их переоценки - это
  - А) первоначальная стоимость;
  - В) восстановительная стоимость;
  - С) остаточная стоимость
  
5. Физический износ основных фондов - это:
  - А) снижение или утрата ими первоначальных свойств и стоимости;
  - В) снижение или утрата ими стоимости;
  - С) остаточная стоимость основных фондов
  
6. Фондоотдача и фондоемкость являются:
  - А) прямо зависящими величинами;
  - В) обратно зависимыми величинами;
  - С) не зависят друг от друга.
  
7. Если выручка превышает себестоимость - это свидетельствует
  - А) о банкротстве фирмы;
  - В) о получении убытков;
  - С) о получении прибыли
  
8. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, - это
  - А) прибыль от реализации;
  - В) балансовая прибыль;
  - С) чистая прибыль

9. Что относится к косвенным затратам
- A) зарплата производственных рабочих;
  - B) зарплата работников отдела кадров
10. Затраты на сырье и основные материалы относятся:
- A) к общезаводским расходам;
  - B) к цеховым расходам;
  - C) к внепроизводственным расходам
11. Какие фонды полностью и сразу переносят свою стоимость на продукцию
- A) непроизводственные;
  - B) оборотные;
  - C) основные
12. Для бесперебойной работы предприятия необходимо, чтобы:
- A) оборотные средства находились только в сфере производства;
  - B) оборотные средства находились только в сфере обращения;
  - C) верно и то и другое
13. Эффективность использования оборотных средств характеризуют
- A) прибыль, рентабельность производства;
  - B) фондоотдача, фондоемкость продукции;
  - C) коэффициент оборачиваемости, длительность одного оборота
14. Предметы труда, прошедшие одну или несколько стадий производства, - это
- A) материалы;
  - B) незавершенное производство;
  - C) полуфабрикаты
15. Каким образом соотносятся производственная программа и производственная мощность предприятия?
- A) мощность превышает программу;
  - B) программа превышает мощность;
  - C) мощность равна программе
16. Какой показатель не используется при оценке эффективности использования оборотных средств
- A) коэффициент сменности;
  - B) количество оборотов;
  - C) длительность одного оборота
17. Преимущества сдельной формы оплаты труда:

- A) стимулирование роста производительности труда работника;
- B) повышение качества выпускаемой продукции;
- C) необходимость повышенного контроля трудового процесса

18. При какой системе оплаты труда расценка возрастает с ростом объема производства продукции

- A) сдельно-премиальная;
- B) косвенная сдельная;
- C) сдельно-прогрессивная

19. Преимущества повременной формы оплаты труда:

- A) стимулирование роста производительности труда работника;
- B) повышение качества выпускаемой продукции;
- C) отсутствие необходимости повышенного контроля трудового процесса

20. Организация как открытая система характеризуется:

- A) зависимостью от процессов, происходящих на макроуровне;
- B) зависимостью от процессов, происходящих на макро- и микроуровнях;
- C) зависимостью от процессов, происходящих в ее внутренней среде

21. Организация использует в своей деятельности следующие виды ресурсов:

- A) информационные, капитал и трудовые;
- B) капитал, трудовые и интеллектуальные;
- C) информационные, капитал, трудовые и материальные

22. Цена включает в себя:

- A) себестоимость продукции, прибыль предприятия, косвенные налоги;
- B) себестоимость продукции, прибыль предприятия;
- C) производственную себестоимость продукции, прибыль предприятия, косвенные налоги

23. Если в смете затрат на производство велика доля амортизации, то производство считается

- A) материалоемким;
- B) трудоемким;
- C) фондоемким

24. Когда выручка равна себестоимости

- A) удалось возместить текущие затраты;
- B) предприятие получило прибыль;
- C) предприятие получило убыток

25. Отношение прибыли к стоимости основных и оборотных фондов называется.

- A) рентабельностью;
- B) фодноотдачей;
- C) фондовооруженностью.

## Тест 2. Магистратура «Экономика медицинской организации»

1. Размеры предприятия определяется следующими показателями:
  - A) количеством работников и оборотом компании;
  - B) размером уставного капитала;
  - C) прибылью предприятия
  
2. Стоимостными показателями являются:
  - A) физические объемы производства и продаж за год;
  - B) прибыль компании;
  - C) количество проданной продукции одному потребителю
  
3. Натуральными показателями являются:
  - A) физические объемы производства и продаж за год;
  - B) прибыль компании;
  - C) выручка от реализации продукции
  
4. Динамика результатов организации оценивается с помощью:
  - A) относительного отклонения;
  - B) абсолютного отклонения;
  - C) абсолютного и относительного отклонений
  
5. К абсолютным показателям медицинской организации относятся (выберите все правильные ответы):
  - A) доля посещений терапевтического отделения ЛПУ в общем объеме посещений ЛПУ;
  - B) количество посещений терапевтического отделения ЛПУ;
  - C) доход от платных услуг ЛПУ;
  - D) доход от платных услуг ЛПУ ревматологического отделения
  
6. К относительным показателям медицинской организации относятся (выберите все правильные ответы):
  - A) доля посещений терапевтического отделения ЛПУ в общем объеме посещений ЛПУ;
  - B) количество посещений терапевтического отделения ЛПУ;
  - C) доход от платных услуг ЛПУ, приходящийся на одно посещение ЛПУ;
  - D) доход от платных услуг ЛПУ ревматологического отделения
  
7. Основные производственные фонды иначе называют
  - A) средства труда;

- В) предметы труда;
- С) оборотные средства

8. Какие фонды полностью и сразу переносят свою стоимость на продукцию

- А) непроизводственные;
- В) оборотные;
- С) основные

9. Для бесперебойной работы предприятия необходимо, чтобы:

- А) оборотные средства находились в сфере производства;
- В) оборотные средства находились в сфере обращения;
- С) верно и то и другое.

10. Эффективность использования оборотных средств характеризуют

- А) прибыль, рентабельность производства;
- В) фондоотдача, фондоемкость продукции;
- С) коэффициент оборачиваемости, длительность одного оборота.

11. Предметы труда, прошедшие одну или несколько стадий производства, - это

- А) материалы;
- В) незавершенное производство

12. Что относится к фондам обращения?

- А) незавершенное производство;
- В) полуфабрикаты;
- С) готовая продукция

13. Какой показатель не используется при оценке эффективности использования оборотных средств

- А) коэффициент сменности;
- В) количество оборотов;
- С) длительность одного оборота

14. При какой системе оплаты труда заработная плата возрастает с ростом объема

производства продукции:

- А) сдельная;
- В) повременная;
- С) повременно-премиальная.

15. Сдельная расценка - это:

- А) должностной оклад;
- В) размеры оплаты за единицу времени;

С) размер оплаты за единицу продукции.

16. Если в смете затрат на производство велика доля амортизации, то производство считается

- А) материалоемким;
- В) трудоемким;
- С) фондоемким

17. Когда выручка равна себестоимости

- А) удалось возместить затраты;
- В) предприятие получило прибыль;
- С) предприятие получило убыток

18. Отношение прибыли к стоимости основных и оборотных фондов называется.

- А) рентабельностью активов;
- В) фондоотдачей;
- С) фондовооруженностью

19. Затраты на реализацию продукции относятся

- А) к общезаводским расходам;
- В) к цеховым расходам;
- С) к внепроизводственным расходам

20. К постоянным расходам относятся

- А) сырье и основные материалы;
- В) зарплата производственных рабочих;
- С) зарплата работников аппарата управления

21. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, - это

- А) прибыль от реализации;
- В) балансовая прибыль;
- С) чистая прибыль.

22. Что относится к основному доходу организации по производству мебели:

- А) доход, полученной от доставки готовой продукции;
- В) доход, полученный от операций с недвижимостью;
- С) доход, полученный от продажи кухонных гарнитуров.

23. Если выручка превышает себестоимость - это свидетельствует

- А) о банкротстве фирмы;
- В) о получении убытков;
- С) о получении прибыли.

## 5. Список рекомендуемой литературы

- 1) Белый Е.М., Алексеев Ю.С., Зимина Л.Ю., Байгулова А.А. Экономика предприятия: производственные ресурсы и эффективность их использования: электронный учебный курс. Ульяновск: ОРЭИ УлГУ, 2014. 11,25 п.л. на образовательном портале
- 2) Беляева О.В. Экономика предприятия (организации). Сборник задач [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Беляева О.В., Беляева Ж.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2017.— 52 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/64328.html>.— ЭБС «IPRbooks»
- 3) Карабанова О.В. Экономика организации (предприятия) [Электронный ресурс]: практикум для академического бакалавриата. Задачи и решения/ Карабанова О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Логос, 2015.— 128 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/30549.html>.— ЭБС «IPRbooks-Для «Экономической безопасности»
- 4) Моисеенко Д.Д. Экономика предприятий (организаций) [Электронный ресурс]: краткий курс лекций для студентов обучающиеся профилю: экономика предприятия и организаций, менеджмент/ Моисеенко Д.Д.— Электрон. текстовые данные.— Симферополь: Университет экономики и управления, 2017.— 153 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/83946.html>.— ЭБС «IPRbooks»
- 5) Пиньковецкая Ю.С. Экономика малого и среднего предпринимательства: формирование, функционирование, развитие. Ульяновск: УлГУ. 2017.
- 6) Пустынникова Е.В. Экономика предприятий общественного питания. М.: ООО КноРус, 2015 -323с.

