

# МИКРОЭКОНОМИКА

## Фирма как объект микроэкономического анализа

### ПЛАН ТЕМЫ

1. Теория фирмы и классификация фирм
2. Организационные формы бизнеса
3. Основные и оборотные средства производства
4. Трудовые ресурсы
5. Издержки производства
6. Прибыль и рентабельность

# 1. Теория фирмы и классификация фирм

**Микроэкономика** - это раздел экономической науки, объединяющий теорию потребительского выбора и теорию фирмы.

**Предметом микроэкономики** является механизм принятия экономических решений на уровне фирмы или домашнего хозяйства в заданных экономических условиях, а также механизм формирования этих «заданных» условий в результате их совместных действий.

# 1. Теория фирмы и классификация фирм

В экономической науке существуют различные подходы к рассмотрению природы фирмы:

- технологический,
- институциональный,
- стратегический.

# 1. Теория фирмы и классификация фирм

- **Технологический подход** сформирован на базе взглядов неоклассиков на микроэкономические процессы, предполагает, что всегда есть возможность определить производственную функцию, которая выражает максимальный (оптимальный) объем производства при заданном уровне развития технологии и техники, при различных вариантах соотношения имеющихся ресурсов производства. В рамках данного подхода **центральной проблемой изучения фирмы является максимизация прибыли в условиях определенности**. Важным направлением данного подхода является определение оптимального размера фирмы (границ фирмы), при котором эффект масштаба (экономия на затратах при росте масштабов производства) используется полностью.

# 1. Теория фирмы и классификация фирм

## **Технологический подход**

Согласно Д. Хейя и Д. Морриса в основе традиционного взгляда на природу фирмы лежат пять допущений:

- 1) фирма принимает решения как неделимая единица, «черный ящик» - фирма воспринимается как данность (фирма однородна, максимизирует прибыль, осуществляет выпуск продукции);
- 2) допускается, что функция полезности каждой фирмы содержит только одну переменную – однозначно определенную прибыль;
- 3) прибыль однозначно измерима и максимизация прибыли подчиняется однозначному толкованию;
- 4) соблюдение принципа рациональности в поведении предпринимателя, принимая решение, предприниматель максимизирует полезность, получаемую в результате выполнения его решений;
- 5) предполагается полная достоверность информации в экономических отношениях.

# 1. Теория фирмы и классификация фирм

- **Институциональный подход** (Рональд Гарри Коуз, Армен А. Алчиан, Гарольд Демсец, Оливер Итон Уильямсон, Даглас Сесил Норт и другие) – согласно которого центральной проблемой изучения фирмы является объяснение причин происхождения и возникновения фирмы, закономерностей ее развития, и исчезновения. Для объяснения существования и внутренней структуры фирмы используется категория «институт».

# 1. Теория фирмы и классификация фирм

- Согласно Д. Норту, получившему в 1993 г. Нобелевскую премию за исследования в области новой экономической истории – клиометрии: **«Институты** – это «правила игры» в обществе, или выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические, социальные).
- Они включают **неформальные ограничения** (табу, санкции, традиции, обычаи, нормы поведения) и **формальные правила** (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение»

# 1. Теория фирмы и классификация фирм

## **Институциональный подход**

- Кроме категории института в институциональном подходе используются такие понятия, как транснациональные издержки, оппортунистическое поведение, асимметричность информации, специфичность ресурсов и контракт.



# 1. Теория фирмы и классификация фирм

- **Стратегический подход** к исследованию природы фирмы – исследует природу не пассивных фирм (которые только реагируют на изменения в технологии или установившиеся контрактные отношения, сложившиеся в отрасли), а исследует **активные фирмы**, которые могут оказывать влияние на поведение игроков на том или ином отраслевом рынке, воздействовать на дифференциацию продукта (различия продуктов по качеству, уровню обслуживанию, географическому размещению, наличию информации и субъективному восприятию), возводить стратегические и нестратегические барьеры (препятствия) для конкурентов.

В условиях рыночной экономики центр экономической деятельности перемещается к основному звену экономики - фирме.

- Именно на этом уровне (микроуровне), создается нужная обществу продукция, оказываются необходимые услуги.
- В рамках хозяйствующего субъекта решаются вопросы экономического расходования материальных, финансовых и трудовых ресурсов, применения высокопроизводительной техники и технологии.

# 1. Теория фирмы и классификация фирм

Для эффективного функционирования (повышения прибыли, увеличения рентабельности) деятельности фирмы и предотвращения ее банкротства, постоянно ведется:

- поиск путей снижения издержек производства,
- улучшения организации производства,
- совершенствования процесса управления (планирования, организации, мотивации, контроля),
- повышения конкурентоспособности фирмы.

Все это требует глубоких экономических знаний.

## Обратимся к определению понятия «фирма».

- Так, Иващенко Наталия Павловна, профессор МГУ, приводит следующие определения из различных источников: «фирма - самое общее название любой производственной ячейки предпринимательства независимо от ее размеров, организационно-правовой формы и характера собственности». (Заметим, на западе любое предприятие называется фирмой).

# 1. Теория фирмы и классификация фирм

- **Фирма - предприятие** (коммерческая организация), осуществляющее коммерческую деятельность в целях получения прибыли, наделенное правами юридического лица, имеющее собственное наименование и прошедшее требуемую законодательством процедуру регистрации в уполномоченных государственных органах.

# 1. Теория фирмы и классификация фирм

- Так, согласно Гражданскому Кодексу Российской Федерации **юридическими лицами** могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (**коммерческие организации**) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (**некоммерческие организации**).

# 1. Теория фирмы и классификация фирм

- **Коммерческие организации** могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ (ООО, АО), производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий, К(ф)Х, хозяйственных партнерств, а некоммерческие - в форме потребительских кооперативов и в других формах, предусмотренных законом.
- Также допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов [ГК, Ч 1., Гл. 4, ст. 50].

# 1. Теория фирмы и классификация фирм



Каждое предприятие может быть охарактеризовано по разным признакам:

- ⊙ – по форме собственности: частное, государственное, муниципальное;
- ⊙ – по принадлежности капитала: национальное, иностранное, смешанное;
- ⊙ – по роду деятельности: производственное, посредническое, информационное, консультационное и т.д.;
- ⊙ – по отраслевой принадлежности: промышленное, строительное, транспортное, торговое и т.д.
- ⊙ – по контролю: головное, дочернее, филиал, ассоциированное (входящее в объединение);
- ⊙ – по размеру: крупное, среднее, малое;
- ⊙ – по организационно-правовой форме.



# 1. Теория фирмы и классификация фирм

- *по размерам* (согласно ФЗ РФ от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» для субъектов:

- среднего предпринимательства средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать от 100 до 250 человек включительно,

- малых предприятий - до ста человек,

- микропредприятий - до 15 человек;

в соответствии со ст.4 (с 01.08.16) предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета НДС составляют для:

- средних предприятий 2 млрд. рублей,

- малых - 800 млн. рублей,

- микропредприятий - 120 млн. руб.).

# Классификация организационно-правовых форм в Российской Федерации

- Различают следующие виды организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов, являющихся юридическими лицами - коммерческими организациями:
- **Товарищества**
  - > Полные товарищества
  - > Товарищества на вере
- **Общества**
  - > Общества с ограниченной ответственностью
- **Акционерные общества**
  - > Публичные
  - > Непубличные
- **Унитарные предприятия**
  - > Унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения
  - > Унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления
- **Прочие**
  - > Производственные кооперативы
  - > Сельскохозяйственные кооперативы
  - > и другие

Хозяйственные товарищества и общества						
Основные характеристики	Хозяйственные товарищества		Хозяйственные общества			
	Полные товарищества	Товарищества на вере (коммандитное)	Общества с ограниченной ответственностью (ООО) ГК РФ Ч. 1, ст. 87-94	Непубличные акционерные общества (НАО) ГК РФ Ч. 1, ст. 96-104	Публичные акционерные общества (ПАО) (ПАО) (ПАО)	
Нормативно-правовые акты	Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 нояб. 1994 г. №51-ФЗ принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 окт. 1994 г. // Рос. газ. 1994. 8 дек. (Ч. 1, п. 2, ст. 69 – 81; ст. 82 - 86)		Об обществах с ограниченной ответственностью: федер. закон Рос. Федерации от 08 фев. 1998 г. № 14-ФЗ принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 14 января 1998 г. // Рос. газ. 1998. 17 фев.	Об акционерных обществах: федер. закон Рос. Федерации от 26 дек. 1995 г. № 208-ФЗ принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 24 нояб. 1995 г.		
Количество участников (чел.)	min - 2	min - 2	min 1 - max 50	min 1	неограниченно	
Учредительные документы	Учредительный договор	Учредительный договор	устав	устав	устав	
Минимальный размер уставного капитала	-	-	10 тыс. руб.	10 тыс. руб.	100 тыс. руб.	
Управление	По общему согласию всех участников	Полные товарищи	Высший орган - собрание участников	Высший орган - общее собрание акционеров	Коллегиальный орган управления – min 5 членов.  Высший орган - общее собрание акционеров	
Участие в деятельности	в соответствии с условиями учредительного договора	Для полных товарищей - участие в предпринимательской деятельности обязательно, для вкладчиков - нет	Участие в деятельности не обязательно (обязанность участников в ст 9 ФЗ-14 от 08.02.1998 г.)	Участие в деятельности не обязательно	Участие в деятельности не обязательно	
Мера ответственности	Неограниченная (вклад + имущество)	Для полных товарищей – неограниченная, для вкладчиков – вклад в складочный капитал	Вклад (в пределах стоимости принадлежащих долей)	Стоимость принадлежащих акций	Стоимость принадлежащих акций	

Основные характеристики	Производственные кооперативы (ПК)	Унитарные предприятия	
		Государственные предприятия (ГУП)	Муниципальные предприятия (МУП)
		Предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения	
		Предприятия, основанные на праве оперативного управления (федеральные, субъектов РФ, муниципальные казенные предприятия)	
Нормативно-правовые акты	ГК РФ Ч. 1, п. 8, ст. 106.1-112;  О производственных кооперативах: федер. закон Рос. Федерации от 08 мая 1996 г. № 208-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 10 апрел. 1996 г.	ГК РФ Ч. 1, ст. 113-115  О государственных и муниципальных унитарных предприятиях: федер. закон Рос. Федерации от 14 нояб. 2002 г. № 161-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 11 октяб. 2002 г.; одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 30 октяб. 2002 г.	
Количество участников (чел.)	min - 5	-	-
Учредительные документы	устав	устав	устав
Минимальный размер уставного капитала	-	Уставной фонд не < 5000 МРОТ (в казенном предприятии не формируется)	не < 1000 МРОТ
Управление	Высший орган - общее собрание членов кооператива	Учредитель (Правительство РФ, уполномоченный на то государственный или муниципальный орган) утверждает и назначает руководителя (директора, генерального директора) предприятия	
Участие в деятельности	Участие в деятельности на основе личного труда и иного участия	(см. права собственника имущества УП - ФЗ №161-ФЗ от 14.11.2002 г. Гл 4, п. 1, ст. 20)	
Мера ответственности	В размере пая, если иное не предусмотрено уставом	Собственник не отвечает по обязательствам предприятия, которое отвечает по своим обязательствам всем имуществом и не отвечает по обязательствам собственника.  Субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия несет РФ, предприятие отвечает по своим обязательствам всем имуществом и не отвечает по обязательствам собственника.	

# 1. Теория фирмы и классификация фирм

Кроме того юридические лица, в частности коммерческие организации, могут быть:

- - **корпоративные (корпорации)** - учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган (хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы);
- - **унитарные** – учредители, которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства (ГУП, МУП) [Согласно ст. 65.1. ГК РФ].

# Организационные формы бизнеса

- Бизнес – в переводе с английского языка «business» означает «дело» - предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли.
- Как известно, предпринимательская деятельность может осуществляться как в форме индивидуальной трудовой деятельности, т.е. без привлечения наемного труда, так и в форме фирмы (создание юридического лица), с привлечением наемного труда.

# Организационные формы бизнеса

- **Интегрированное формирование** - сложное (производственное, экономическое, управленческое) объединение хозяйствующих субъектов (различных форм собственности, организационно-правовых форм) бизнеса, между которыми существуют устойчивые взаимосвязи, выступающие как единое целое, с единым стратегическим центром принятия решений, что дает возможность достижения синергетического эффекта.

# Организационные формы агробизнеса

В мировой экономике организационные формы интегрированных структур достаточно разнообразны: картели (XVIII в.), консорциумы (50-е гг. XX в.), пулы, концерны, тресты (XIX в.), холдинги, корпорации, конгломераты (60–70-е гг. XX в.), синдикаты, финансово-промышленные группы, стратегические альянсы, ассоциации, кластеры.



# Организационные формы агробизнеса

- **Конгломерат** (лат. conglomeratio ‘собрание, скапливание’) — в 60–70-е гг. XX в. в США — объединение разнородных предприятий в единую компанию, в результате слияния и поглощения, вне зависимости от их горизонтальных или вертикальных связей, выход компании в сферы деятельности, прямо не связанные с основным производством.

# Организационные формы агробизнеса

- Ассоциация (лат. *assocío* ‘присоединять, приобщать’) — добровольное объединение юридических или физических лиц для достижения общей хозяйственной, научной, культурной или какой-либо другой некоммерческой цели.

# Организационные формы агробизнеса

- Стратегический альянс (англ. strategic alliance ‘стратегический союз’) - союз, соглашение о сотрудничестве независимых предприятий для достижения определенных коммерческих целей, в результате синергетического эффекта, при объединении взаимодополняющих стратегических ресурсов.

# Организационные формы агробизнеса

- **Кластер** (англ. cluster ‘кисть, пучок, гроздь’, согласно М. Портеру, сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу

# Организационные формы агробизнеса

В России основными организационными формами агропромышленной интеграции в 80-е годы XX в. были агрокомбинаты,

- агропромышленные предприятия,
- агропромышленные объединения,
- агрофирмы,
- производственные и научно-производственные системы и другие.

# Организационные формы агробизнеса

- В середине 90-х годов XX века, в связи с переходом экономики страны на рыночные отношения, в аграрном секторе стали появляться новые формы интегрированных аграрных и агропромышленных формирований, такие как
  - агрохолдинги,
  - агрокорпорации,
  - АПФГ и другие.

### 3. Основные и оборотные средства производства

**Основные производственные фонды** – это средства производства, участвующие в производственном процессе многократно, не меняя натуральной формы, выполняют одну и ту же функцию в течение нескольких производственных циклов и переносят свою стоимость на создаваемый продукт частями. Потребление основных средств происходит в процессе постепенного их снашивания.

## Основные и оборотные средства производства

Структура основных средств:

- **активная часть** (машины и оборудование);
- **пассивная часть** (здания, сооружения, инвентарь, которые обеспечивают нормальное функционирование активных элементов основных средств).



# Основные и оборотные средства производства

## **Особенностями основных фондов являются:**

- высокая стоимость (более 100 тыс. руб.);
- большая продолжительность эксплуатации (свыше 12 месяцев);
- относительно динамичное изменение их технического уровня в результате научно-технического прогресса и другие.

# Основные и оборотные средства производства

По роли в процессе производства	По степени влияния на процесс производства (например, для торгового предприятия по степени участия в торговом процессе)	По функциональному назначению	По принадлежности (по форме собственности)	По использованию
<b>Производственные</b> (здания, транспортные средства, оборудование)	<b>Пассивные</b> (здания, сооружения)	Здания	<b>Собственные</b>	<b>Находящиеся в эксплуатации</b>
		Сооружения		
Передаточные устройства				
<b>Непроизводственные</b> (жилые дома, детские и спортивные учреждения, школы, больницы, другие объекты бытового и культурного назначения)	<b>Активные</b> (машины, оборудование, транспортные средства, приборы, инвентарь)	Машины и оборудование	<b>Арендованные</b>	<b>Находящиеся в запасе (консервации)</b>
		Транспортные средства		
		Инструменты		
		Производственный и хозяйственный инвентарь и другие		

# Для учета и планирования воспроизводства ОФ применяются натуральные и стоимостные показатели.

<b>Натуральные показатели</b>	<b>Стоимостные показатели</b>
<p>используют для:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- расчета производственных мощностей,</li><li>- составления балансов оборудования,</li><li>- определения технического состава и состояния ОФ.</li></ul>	<p>необходимы для:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- учета динамики основных фондов,</li><li>- планирования расширенного воспроизводства,</li><li>- установления износа,</li><li>- начисления амортизации,</li><li>- расчета себестоимости продукции;</li><li>- расчета рентабельности предприятий.</li></ul>

## Основные и оборотные средства производства

Улучшить структуру основных средств позволяет:

- модернизация и обновление оборудования;
- увеличение доли прогрессивных, инновационных видов оборудования,
- лучшее использование зданий и сооружений,
- ликвидация лишнего и малоиспользуемого оборудования и другое.

## Основные и оборотные средства производства

В процессе эксплуатации основные средства изнашиваются. Различают физический и моральный износ.

- **Физический износ** – постепенная утрата основных средств своей первоначальной стоимости, которая происходит не только в процессе функционирования основных средств, но и при их бездействии.

## Основные и оборотные средства производства

- Первоначальная стоимость основных средств – сумма затрат на изготовление (приобретение) средств, их доставку, монтаж.
- Физический износ равен сумме амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств.

## Основные и оборотные средства производства

Физический износ бывает полным и частичным.

- Полный физический износ – действующие основные средства ликвидируются и заменяются новыми.
- Частичный износ – возмещается за счет ремонта.

## Основные и оборотные средства производства

### **Физический износ ОС зависит от:**

- **качества ОФ** (материалов, из которых они изготовлены, от технического совершенства конструкций, качества постройки и монтажа);
- **от степени нагрузки** (количества смен и часов работы в сутки, продолжительность работы в году, интенсивности использования в каждую единицу времени);
- **от особенностей технологического процесса и степени защиты ОФ**, от влияния внешних условий, в том числе агрессивных сред (температуры, влажности и др.);
- **от качества ухода** (своевременности чистки, смазки, покраски, регулярности и качества ремонта);
- **от квалификации рабочих** и их отношения к ОФ.



## Основные и оборотные средства производства

- Физический износ равен сумме амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств.

Основные фонды, подвергаясь в процессе производства физическому износу, ежегодно теряют часть своей стоимости, равную той ее величине, которая перенесена на изготовленную в течение этого года продукцию.

Например, при сроке службы машины 8 лет после второго года ее эксплуатации величина износа (Из) составит 25 %. Эта величина определяется по формуле:

$$\text{Из} = \frac{t}{T} 100 \%,$$

Из – износ ОФ, %

t – фактический срок эксплуатации ОФ, лет;

T – срок полезного использования (амортизационный период) ОФ, лет.

$$\text{Из} = \frac{2}{8} 100 \% = 25 \%$$

## Основные и оборотные средства производства

- **Моральный износ** – уменьшение стоимости основных средств (машин и оборудования) в результате:
  - 1) сокращения общественно необходимых затрат на воспроизводство;
  - 2) появления и внедрения инновационных, более совершенных видов оборудования с повышенной производительностью, лучшими условиями обслуживания и использования.

## Основные и оборотные средства производства

- Амортизация – процесс переноса по частям стоимости основных средств и нематериальных активов по мере их физического и морального износа на стоимость произведенной продукции.

## Основные и оборотные средства производства

- Норма амортизации — отношение годовой суммы амортизационных отчислений к среднегодовой стоимости основных средств, выраженное в %, т.е. установленный годовой процент возмещения стоимости изношенной части основных средств.

# Основные и оборотные средства производства

- Способы начисления амортизации:

1) линейный способ по формуле 1:

- $$A = \frac{\text{ОС пер} \cdot \text{На}}{100 \%}$$

(1),

- где ОС пер – первоначальная стоимость основных средств;
- На – норма амортизации, которая определяется по формуле 2:

- $$\text{На} = \frac{1}{T} 100 \%$$

(2),

- где T - срок полезного использования основных средств;

## Основные и оборотные средства производства

- 2) способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) по формуле 3:

- $$A = Q_{\text{факт}} \frac{OC_{\text{пер}}}{Q_{\text{план}}} \quad (3),$$

- где  $Q_{\text{факт}}$  – фактический объем продукции;

- $Q_{\text{план}}$  – плановый объем продукции;

## Основные и оборотные средства производства

- 3) способ уменьшаемого остатка по формуле 4:

- $$A = \frac{OC_{\text{остат}} \cdot n \cdot K_u}{100 \%} \quad (4),$$

- где  $OC_{\text{остат}}$  остаток — остаточная стоимость основных средств;

- $K_u$  — коэффициент ускорения;

## Основные и оборотные средства производства

- 4) способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования по формуле 5:

- $A = OC_{\text{пер}} \cdot Na$  (5),

- где  $Na$  – норма амортизации, которая рассчитывается по формуле 6:

- $Na = \frac{2(T-t+1)}{T(T+1)}$  (6),

- где  $T$  – срок полезного использования основных средств;

- $t$  – год, для которого определяют амортизацию.



## Основные и оборотные средства производства

- К общим показателям использования основных средств относят:
  - **фондоотдача** – показатель выпуска продукции на единицу (один рубль) стоимости основных средств (отношение стоимости валовой продукции к среднегодовой стоимости основных средств);
  - **фондоемкость** – величина обратная фондоотдаче, показывает долю стоимости основных средств, которая приходится на каждый рубль выпускаемой продукции.

# Система показателей, характеризующих эффективность использования ОФ

Показатель	Методика расчета	Экономический смысл
Фондоотдача (для предприятий торговли и общественного питания)	Валовой товарооборот / среднегодовая стоимость ОФ	Характеризует эффективность использования всех или какой-либо части ОФ (например, активной)
Фондоотдача (для предприятий общественного питания)	Оборот по продукции собственного производства / среднегодовая стоимость ОФ	
Фондоемкость	Среднегодовая стоимость ОФ / Товарооборот	Показывает долю стоимости ОС, которая приходится на каждый рубль реализованной продукции. Товарооборот – количественный показатель, характеризующий объем продаж.

# Система показателей, характеризующих эффективность использования ОФ

<b>Показатель</b>	<b>Методика расчета</b>	<b>Экономический смысл</b>
Фондооснащенность	Среднегодовая стоимость ОФ / среднесписочная численность работников	Характеризует величину ОФ на одного работника торгового предприятия, т.е. уровень обеспеченности основными фондами
Фондовооруженность	Годовая стоимость активной части основных фондов / Среднесписочная численность персонала	

# Система показателей, характеризующих эффективность использования ОФ

Показатель	Методика расчета	Экономический смысл
Коэффициент эффективности использования основных фондов (Кэ)	Прибыль за период / Средняя за период стоимость ОФ	Характеризует величину прибыли на 1 руб. основных фондов
Рентабельность основных фондов	Кэ*100 %	

Для оценки эффективности использования ОФ рекомендуется рассчитывать интегральные показатели (Иэ) двух вариантов

## Основные и оборотные средства производства

- Среднегодовая стоимость основных средств определяется по формуле 7 средней хронологической:

$$ОС_{\text{среднегод}} = \frac{\frac{ОС_{\text{на янв}}}{2} + \sum(\text{фев.} + \dots + \text{дек.}) + \frac{ОС_{\text{на дек}}}{2}}{12} \quad (7)$$

# Показатели движения и состава основных средств

Показатель	Методика расчета	Экономический смысл
Показатели движения		
Коэффициент поступления (ввода) (Квв)	Стоимость вводимых ОС (ОС <sub>вв</sub> ) / стоимость основных средств на конец года (ОС к.г.)	Характеризует степень интенсивности поступления средств труда на торговое предприятие
Коэффициент выбытия ОС (Квыб)	Стоимость всех выбывших ОС / стоимость ОС на конец года	Отражает характер выбытия ОС предприятия
Коэффициент ликвидации (Кл)	Стоимость ликвидированных ОС / стоимость ОС на начало года (ОС н.г.)	Определяет интенсивность ликвидации по разным причинам ОС предприятия

# Показатели движения и состояния основных средств

Показатель	Методика расчета	Экономический смысл
Показатели состояния		
Коэффициент износа (Ки)	Сумма износа / полная стоимость наличных основных средств или $K_i = 1 - K_g$	Характеризует долю той части ОС, которая перенесена на продукт предприятия
Коэффициент годности (Кг)	Остаточная стоимость ОС / полная стоимость наличных ОС	Характеризует неизношенную часть ОС

При проведении анализа процесса обновления и выбытия ОФ предприятия должны быть взаимно оценены. Для этого изучают коэффициент прироста ОФ (КОСпр).

## Основные и оборотные средства производства

- Предметы и средства труда в процессе производства по-разному переносят свою стоимость на стоимость изготовленной продукции. В связи с этим, производственные фонды могут быть как основные, так и оборотные.



**Оборотные средства** – совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов (сфера производства) и фондов обращения (сфера обращения) для обеспечения бесперебойного процесса производства продукции и ее реализации.

## Основные и оборотные средства производства

- **Оборотные производственные фонды** обслуживают сферу производства и полностью переносят свою стоимость на стоимость изготовленной продукции в течение одного производственного цикла (срок использования менее одного года), к ним относят: сырье, основные и вспомогательные материалы (топливо, запчасти, тара), полуфабрикаты.

## Основные и оборотные средства производства

- **Фонды обращения (сфера обращения)** – не участвуют непосредственно в процессе создания продукции, но они необходимы для того, чтобы обеспечить единство процесса производства и процесса обращения, к ним относят готовую продукцию (отгруженную или на складе) и денежные средства (денежные средства в расчетах, на счетах в банке и в кассе).

# Состав оборотных средств

<b>Средства в сфере производства</b>	<b>Средства в сфере обращения</b>
Средства, вложенные в запасы и затраты:	Средства, вложенные в денежную наличность, расчеты и прочие активы:
- производственные запасы	- готовая продукция и товары
- незавершенное производство	- средства в расчетах: <ul style="list-style-type: none"><li>• расчеты с дебиторами,</li><li>• авансы, выданные поставщикам и подрядчикам,</li><li>• краткосрочные финансовые вложения</li></ul>
- расходы будущих периодов	- денежные средства: <ul style="list-style-type: none"><li>• касса,</li><li>• расчетный счет,</li><li>• прочие денежные средства</li></ul>

## Основные и оборотные средства производства

Показатели оборачиваемости оборотных средств:

- **количество оборотов** – отношение оборота по реализации продукции за анализируемый период к среднедневным остаткам оборотных средств (измеряется в размах);
- **скорость оборота** – отношение произведения среднедневных остатков оборотных средств и дней анализируемого периода к обороту по реализации продукции за анализируемый период (измеряется в днях).

# Задание

## **Задание.**

Определите оборачиваемость оборотных средств, т.е. количество оборотов и длительность одного оборота, если стоимость реализованной продукции  $РП=46$  млн.руб., валовая прибыль  $ПРвал=10$  млн.руб., средний остаток, или норматив, оборотных средств  $ОСн =9$  млн.руб.

# Решение

- Оборачиваемость оборотных средств характеризуется числом оборотов, совершенных оборотными средствами за отчетный период, и представляет собой отношение себестоимости реализованной продукции ( $C_{реал}$ ) к среднему остатку, или нормативу, оборотных средств ( $ОбСн$ ):

**Количество оборотов:  $Об = C_{реал}/ОбСн$ .**

$C_{реал}$  = стоимость реализован.продукции (РП) – валовая прибыль (ПРвал)

$C_{реал} = 46 - 10 = 36$  (млн.руб.)

**Количество оборотов:  $Об = 36/9 = 4$  оборота**

Длительность одного оборота:  $Д = 360/Об$

**Длительность одного оборота:  $Д = 360/4 = 90$  дней**

## Основные и оборотные средства производства

Эффективное использование оборотных средств заключается в ускорении их оборачиваемости: чем скорее совершается кругооборот, тем меньше денежных средств и товарно-материальных ценностей обслуживает производство.



## Основные и оборотные средства производства

- Улучшение использования оборотных средств способствует росту эффективности производства фирмы (сокращение длительности одного оборота, уменьшение материалоемкости и энергоемкости), за счет снижения себестоимости продукции.

Для повышения эффективности использования оборотных средств применяют следующие пути ускорения их оборачиваемости:

- совершенствование товародвижения и нормализацию размещения оборотных средств;
- совершенствование расчетов с поставщиками и покупателями;
- ускорение оборота денежных средств за счет инкассации торговой выручки;
- минимизацию запасов хозяйственных материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, инвентаря, расходов будущего периода;
- недопущение дебиторской задолженности.

## Развитие представления о субъекте экономической жизни

Категория	Период активного использования в отечественной науке	Ожидаемое представление о человеке
Рабочая сила	XIX в. – настоящее время	Человек как носитель способностей и качеств, которые могут производительно использоваться в процессе труда
Трудовые ресурсы	20-е гг. XX в. – настоящее время	Человек как пассивный объект внешнего управления, планово-учетная единица
Трудовой потенциал	70–80-е гг. XX в. – настоящее время	Человек как субъект, характеризующийся своими потребностями и интересами в сфере труда
Человеческий фактор	Конец 80-х – начало 90-х гг. – настоящее время	Человек – главная движущая сила общественного производства, средство повышения его эффективности
Человеческий капитал	Начало 90-х гг. – настоящее время	Человек – объект наиболее эффективных вложений и субъект, преобразующий их в совокупность знаний, умений с целью их последующей реализации

- **Под человеческими ресурсами** понимается часть всего населения, которая по своим психофизиологическим характеристикам, интеллекту, образованности может работать в настоящее время или в будущем, т.е. должна обладать трудоспособностью, которая может быть востребована в экономике. Трудоспособность людей проявляется с определенного возраста, который демографы называют рабочим или трудоспособным. Границы трудоспособного возраста в любой стране устанавливаются законодательством.
- Кроме возраста трудоспособность населения определяется физиологическими и социальными характеристиками, которые свидетельствуют о способности человека быть экономически активным в какой-либо среде.

По признаку выполняемых функций трудовые ресурсы делятся на

- - рабочих;
- - руководителей;
- - специалистов;
- - технических исполнителей.

- К руководителям относятся:
  - - директора предприятий и их заместители,
  - - начальники отделов и их заместители;
  - - администраторы;
  - - главные специалисты.
- Специалисты выполняют, как правило, экономические, коммерческие, инженерно-технические и другие функции (к ним относятся экономисты, товароведы, бухгалтера, юристы, техники и др.).
- Технические исполнители выполняют работу по подготовке и оформлению документов, хозяйственному обслуживанию (делопроизводители, секретари и др.).

По характеру участия в деятельности предприятия трудовые ресурсы можно подразделить на:

- - административно-управленческий персонал,
- - торгово-производственный персонал;
- - вспомогательный персонал.

## Трудовые ресурсы

- Трудовыми ресурсами называется трудоспособное население в трудоспособном возрасте, обладающее необходимыми психофизиологическими и социальными характеристиками (они же представляют собой трудоспособные человеческие ресурсы в составе населения).
- Человеческие ресурсы - это не только трудовые ресурсы; они могут конкретизироваться и в других категориях - экономически активное и неактивное население, занятое население и безработное население, рабочая сила, кадры, персонал.

В этой связи все потенциально трудоспособное население (трудовые ресурсы) распадается на две части:

- 1) экономически активное население;
- 2) экономически неактивное население .



## В состав экономически активного населения входят:

- а) занятое в общественном хозяйстве население на условиях найма (это рабочая сила, предлагающая на рынке труда свои способности к труду);
- б) безработное население, активно ищущее работу и готовое к ней приступить на условиях найма (также относится к рабочей силе);
- в) самозанятое население (лица, занятые на собственном (частном, семейном) предприятии; не имеющие статуса наемных работников и к рабочей силе не относящиеся).



## В состав экономически активного населения входят:

- К занятым в экономике относятся лица, которые в рассматриваемый период выполняли оплачиваемую работу по найму, а также приносящую доход работу не по найму как с привлечением, так и без привлечения наемных работников. В численность занятых включаются лица, которые выполняли работу в качестве помогающих на семейном предприятии, лица, которые временно отсутствовали на работе, а также лица, занятые в домашнем хозяйстве производством продукции для продажи и обмена.
- Уровень занятости населения – отношение численности занятого населения к общей численности населения соответствующей возрастной группы.

С понятием занятость тесно связаны понятия «безработица» и «рынок труда». Увеличение занятости означает уменьшение безработицы и наоборот.

- Безработица – это состояние, когда трудоспособное население ищет, но не может найти работу.
- Экономисты выделяют следующие *виды безработицы*:
  - 1) циклическая безработица (возникает из-за спада производства и общего низкого спроса на рабочую силу во всех сферах, отраслях и регионах);
  - 2) фрикционная безработица (вид безработицы, который связан с так называемым положением «между работами», постоянное движение населения от профессии к профессии, из одной местности в другую, временная незанятость женщин в связи с рождением ребенка, поиск работы теми, кто только что закончил учебное заведение или кто отслужил в армии, главной особенностью такого вида безработицы является непродолжительность).

## Виды безработицы

- 3) институциональная безработица. По ее названию можно понять, что она возникает из-за действия общественных институтов.
- 4) структурная (технологическая) безработица. Данный вид безработицы возникает в связи с изменениями в строении народного хозяйства: вымирают некоторые профессии или даже целые отрасли; перестраивается экономика регионов; изменяются под давлением научно-технической революции сами технологии; т. е. структура рабочей силы начинает не соответствовать спросу на труд из-за научно-технических, технологических, организационных нововведений. О наличии в стране структурной безработицы говорит высокий уровень вакансий, которые не могут быть заняты без переквалификации работников;
- 5) сезонная безработица образуется в отраслях, для которых свойственны сезонные колебания объемов производства (обслуживание летних курортов);
- 6) частичная безработица возникает на предприятиях, которые вынуждены перейти на неполный рабочий день или сокращенную рабочую неделю;
- 7) скрытая безработица включает в себя людей, которые формально вроде бы и работают, а фактически занимают лишние рабочие места, т. е. ту работу, которую может сделать и один работник, делают два, а то и три человека.

## К экономически неактивному населению относятся:

- а) учащиеся, студенты очной формы обучения учебных заведений, в том числе очные аспиранты и докторанты;
- б) лица, занятые ведением домашнего хозяйства, воспитанием детей и уходом за больными и престарелыми родственниками;
- в) трудоспособные лица в трудоспособном возрасте, отчаявшиеся найти работу и прекратившие ее поиск;
- г) лица, не нуждающиеся в трудовом доходе (зарплате) и существующие на другие виды доходов (на проценты от ценных бумаг, на средства от аренды движимого и недвижимого имущества, на средства, получаемые от наследства, и т.п.) либо находящиеся на содержании другого лица, получая от него постоянную помощь (иждивенцы).

## Трудовые ресурсы и регулирование трудовых отношений

Согласно Трудового Кодекса РФ (ст.15 ТК РФ), **трудовые отношения** — это отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции (работы по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации; конкретного вида поручаемой работнику работы) в интересах, под управлением и контролем работодателя, подчинении работника правилам внутреннего трудового распорядка при обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовым договором.

## Трудовые ресурсы и регулирование трудовых отношений

Элементы системы трудовых отношений		
Субъекты трудовых отношений	Уровни трудовых отношений	Предметы трудовых отношений
<ul style="list-style-type: none"><li>- наемный работник,</li><li>- работодатель,</li><li>- государство</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- индивидуальный и коллективный;</li><li>- государственный уровень, уровень организации, уровень рабочего места и т.д.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- организация и эффективность труда;</li><li>- наем-увольнение;</li><li>- оценка, условия и оплата труда, вопросы пенсионного обеспечения;</li><li>- кадровая политика организации и т. д.</li></ul>

Основанием возникновения трудовых отношений обычно считают трудовой договор.

*Трудовой договор* – соглашение между работником и работодателем, в соответствии с которым работник обязуется лично выполнять работу по определённой должности, соответствующей его квалификации, а работодатель обязуется предоставлять работнику работу, обеспечивать условия труда, своевременно выплачивать заработную плату (гл.10, ТК, ст.56).



С целью регулирования трудовых отношений государство создает систему законодательной и нормативной деятельности, которая охватывает такие направления, как:

- занятость,
- социальная политика,
- условия и охрана труда,
- миграционная политика,
- демографическая политика и т.д.

Трудовые отношения могут регулироваться актами компетентных органов. К ним относятся:

- международные договоры с участием РФ;
- федеральные законы;
- указы Президента РФ;
- постановления Правительства РФ,
- Конституции (уставы) субъектов РФ, их законы и постановления;
- приказы и инструкции федеральных и республиканских министерств, комитетов, ведомств;
- приказы директоров предприятий, фирм.

Выделяют следующие уровни  
регулирования трудовых отношений:

- государственный уровень;
- региональный уровень;
- на уровне предприятия.

- 1. На государственном уровне** трудовые отношения регулируются следующими нормативно-правовыми актами:
  - Конституция Российской Федерации;
  - Трудовой Кодекс;
  - федеральные законы;
  - указы Президента РФ;
  - постановления Правительства РФ (например, Постановление Правительства РФ от 22.01.2013 №23 «О правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов»).Данные нормативно-правовые акты распространяются на все трудовые правоотношения в пределах территории Российской Федерации.

- 1. На государственном уровне** осуществляются закрепление, реализация и защита трудовых прав.

Конституция Российской Федерации определяет основные принципы правового регулирования.

Конституция РФ в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права гарантирует гражданам право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Труд свободен. Принудительный труд запрещен. Каждый имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию. Эти положения имеют высшую юридическую силу, прямое действие и применяются на всей территории Российской Федерации.

## Трудовые ресурсы и регулирование трудовых отношений

Трудовой Кодекс (ТК) действует на всей территории РФ, регулирует трудовые отношения всех работников, содействуя росту производительности труда, улучшению качества работы, повышению эффективности общественного производства и подъему на этой основе материального и культурного уровня жизни трудящихся, укреплению трудовой дисциплины и постепенному превращению труда на благо общества и первую жизненную потребность каждого трудоспособного человека.

Вместе с правами на работника налагаются обязанности:

- добросовестное выполнение трудовых обязанностей;
- соблюдение трудовой дисциплины;
- бережное отношение к имуществу предприятия, учреждения, организации;
- выполнение установленных норм труда.

Ни в одном нормативном акте, ни в одном трудовом договоре не может быть снижен уровень тех прав и гарантий, которые предоставляются работнику согласно ТК РФ.

Важную роль в регулировании трудовых отношений играют следующие законы:

- Закон РФ от 19 апреля 1991 г. № 1032-1 «***О занятости населения в Российской Федерации***»;
- Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 10-ФЗ «***О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности***» и другие.

2. На региональном уровне трудовые отношения регулируются следующими нормативно-правовыми актами:

- Конституции (уставы) субъектов РФ, их законы и постановления;
- приказы и инструкции федеральных и республиканских министерств, комитетов, ведомств.

Правовые акты, изданные субъектами РФ, действуют в пределах их территориальных границ.



## Трудовые ресурсы и регулирование трудовых отношений

2. На региональном уровне трудовые отношения регулируются следующими нормативно-правовыми актами:
- Конституции (уставы) субъектов РФ, их законы и постановления;
  - приказы и инструкции федеральных и республиканских министерств, комитетов, ведомств.

Правовые акты, изданные министерствами, комитетами, ведомствами, действуют, как правило, в пределах соответствующей отрасли.

Однако отдельные акты, издаваемые:

Министерством труда и социальной защиты РФ (например, Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 19 марта 2015 г. N 174н "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по корпоративному кредитованию«)

Министерством здравоохранения РФ,

Министерством природных ресурсов и экологии РФ

в области трудовых правоотношений, распространяются и на работников других отраслей.

3. На уровне предприятия трудовые отношения регулируются следующими локальными правовыми актами:

- **КОЛЛЕКТИВНЫЙ ДОГОВОР;**
- **ТРУДОВОЙ ДОГОВОР (КОНТРАКТ);**
- **НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ** – правила внутреннего трудового распорядка, положения о премировании, о вознаграждении по итогам работы за год, соглашения о графике отпусков и т.д.

Такие локальные нормативные акты обязательны для работодателя, всех структурных подразделений, всех должностных лиц и работников; они должны отвечать требованиям.

**Одной из наиболее важных характеристик персонала является его численность, которая характеризуется следующими показателями:**

- списочная численность персонала, в том числе промышленного и его категорий - рабочих, руководителей, специалистов, прочих служащих;
- среднесписочная численность промышленно-производственного персонала (ППП) и его категорий;
- явочная численность.

Одной из наиболее важных характеристик персонала является его численность, которая характеризуется следующими показателями:

- Списочная численность персонала включает общее число всех работников (рабочих, руководителей, специалистов, прочих служащих), принятых на постоянную, сезонную и временную работу на срок от одного дня и более со дня зачисления на работу. Данный показатель характеризует численность на определенную дату календарного периода.
- Среднесписочная численность определяется как средняя арифметическая величина списочной численности на каждый календарный день за определенный промежуток времени.
- Явочная численность рассчитывается, как правило, по участкам и другим структурным подразделениям предприятия и характеризует минимальное количество рабочих, необходимое для выполнения производственного задания.

# Показатели движения рабочих кадров

Коэффициенты	
Оборота по приему	Принято всего рабочих, чел. / среднесписочная численность, всего работников, чел.
Оборота по выбытию	Выбыло всего рабочих, чел. / среднесписочная численность, всего работников, чел.
Общего оборота	(Принято всего рабочих, чел.+ выбыло всего рабочих, чел.) / среднесписочная численность, всего работников, чел.
Сменяемости кадров $\text{min}$	(Принято всего рабочих, чел. или выбыло всего рабочих, чел.) / среднесписочная численность, всего работников, чел.
Текучности кадров	(Выбыло по собственному желанию + уволено за прогул и другие нарушения трудовой дисциплины, чел.) / среднесписочная численность, всего работников, чел.

## Показатели производительности труда на предприятии

Показатели	
Среднегодовая выработка одного работника ППП, р.	Объем продукции в фиксированных (сопоставимых) ценах, тыс.руб. / среднесписочная численность ППП, чел.
Выработка одного рабочего, р.	
среднегодовая	Объем продукции в фиксированных (сопоставимых) ценах, тыс.руб. / среднесписочная численность рабочих, чел.
среднедневная	Объем продукции в фиксированных (сопоставимых) ценах, тыс.руб. / число отработанных рабочими чел.-дн.
среднечасовая	Объем продукции в фиксированных (сопоставимых) ценах, тыс.руб. / число отработанных рабочими чел.-час.
Среднее число дней, отработанных одним рабочим за год	Число отработанных рабочими чел.-дн./среднесписочная численность рабочих, чел.
Средняя продолжительность рабочего дня, час.	Число отработанных рабочими чел.-час./ число отработанных рабочими чел.-дн.
Среднее число часов, отработанных одним рабочим в год	Число отработанных рабочими чел.-час./среднесписочная численность рабочих, чел.
Удельный вес рабочих в общей численности ППП	среднесписочная численность рабочих, чел./среднесписочная численность ППП, чел.

- Производительность труда – один из результативных показателей использования трудовых факторов и эффективности производства в целом.
- Производительность труда = продукция / численность, объем рабочего времени

Исходя из этого варианты расчета производительности труда зависят от многочисленных способов измерения числителя и знаменателя общей формулы.

Варианты измерения числителя производительности труда:

- 1) **по стоимости** (объем выпуска продукции, работ, услуг в действующих и сопоставимых ценах, объем валовой продукции (отличается на изменение остатков незавершенного производства и характеризует объем работ), объем реализованной продукции, объем продукции за вычетом материальных затрат, т.е. вновь созданная стоимость);



## Варианты измерения числителя производительности труда:

- 2) **по нормативной стоимости обработки** (используется в качестве измерителя объема производимой продукции в стоимостном выражении, отражает нормативные затраты на одно изделие, деталь, операцию);
- 3) **в натуральном выражении;**
- 4) **в условно-натуральных единицах;**
- 5) **в трудоемкости** (в нормируемых часах)

## Теоретические и методические подходы к оценке производительности труда как фактора эффективности фирмы

Варианты измерения знаменателя ПТ: по субъектам и по времени.

**По субъектам** производительность исчисляется при учете численности:

- 1) Работников предприятия;
- 2) Работников промышленно-производственного персонала (ППП);
- 3) Рабочих

С учетом этого различают и анализируют выработку работника, ППП, рабочих.

Для более подробного анализа выработку дифференцируют по категориям персонала.

**По времени** анализируют среднегодовую, среднедневную, среднечасовую нормы выработки рабочих.

При анализе производительности труда на предприятии контролируют:

- уровень и динамику производительности труда;
- факторы, определяющие уровень и динамику производительности труда;
- соотношение темпов роста производительности труда

## Теоретические и методические подходы к оценке производительности труда как фактора эффективности фирмы.

**Производительность труда является наиболее важным элементом в системе трудовых показателей и занимает ведущее место в системе показателей, характеризующих эффективность общественного производства.**

**Следует различать:**

- производительность общественного труда в целом по народному хозяйству;
- локальную или групповую производительность труда, т.е. производительность труда в отрасли, подотрасли;
- индивидуальную производительность труда, т.е. производительность труда на предприятии в целом, в цехе, в бригаде, на участке, на рабочем месте.

## Теоретические и методические подходы к оценке производительности труда как фактора эффективности фирмы.

Производительность общественного труда определяется делением национального дохода на численность работников, занятых во всех отраслях материального производства.

Для характеристики локальной и индивидуальной производительности труда могут использоваться следующие показатели: выработка продукции, трудоемкость продукции.

Теоретические и методические подходы к оценке производительности труда как фактора эффективности фирмы.

Выработку продукции за единицу времени определяют по формуле:

Выработка = объем произведенной продукции / затраты рабочего времени.

Трудоемкость = затраты рабочего времени / объем произведенной продукции

Можно выделить три основных метода определения выработки:

- **натуральный,**
- **трудоуой,**
- **СТОИМОСТНЫЙ**

## Теоретические и методические подходы к оценке производительности труда как фактора эффективности фирмы.

Производительность труда оценивается в тех же единицах, что и выработка продукции, которая, независимо от видов бизнеса, может измеряться в трех видах:

- в натуральных или условно-натуральных (НСО) показателях (штуках, тоннах);
- в стоимостном (денежном) исчислении;
- в единицах затраченного труда (нормо-часах, человеко-часах).



## Теоретические и методические подходы к оценке производительности труда как фактора эффективности фирмы.

При **натуральном методе производительность труда** определяют делением произведенной продукции в натуральных единицах (например, тоннах, штуках, квадратных метрах) на численность работников.

Данный метод прост, нагляден и достоверен. Однако он имеет весьма ограниченную сферу применения, так как редкое предприятие выпускает однородную продукцию.

## Теоретические и методические подходы к оценке производительности труда как фактора эффективности фирмы.

При условно-натуральном методе производительность труда определяется делением количества условных учетных единиц продукции на численность работников. Данный метод основан на приведении разных изделий к одному измерителю. При рассматриваемом методе один вид продукции приравнивается к другому по относительной трудоемкости. (Область применения этого метода также ограничена).

## Теоретические и методические подходы к оценке производительности труда как фактора эффективности фирмы.

Измерение производительности труда при **трудовом методе** предполагает использование показателя трудоемкости в качестве измерителя продукции. Объем продукции определяют в трудовом измерении в нормо-часах путем умножения объема продукции в натуральном выражении на норму времени на изготовление (производство) единицы продукции. Данный метод требует научной обоснованности используемых норм времени. Трудовой метод пригоден для оценки уровня производительности труда на отдельных рабочих местах, в бригадах, на участках, в цехах.

## Теоретические и методические подходы к оценке производительности труда как фактора эффективности фирмы.

При **стоимостном методе** производительность труда определяют делением объема продукции в стоимостном выражении на численность работников. Объем продукции вычисляют в денежном выражении путем умножения объема продукции в натуральном выражении на соответствующие оптовые цены. Данный метод является наиболее универсальным. Он позволяет проводить сравнение уровня и динамики производительности труда на предприятии, в отрасли, регионе, стране.

## Теоретические и методические подходы к оценке производительности труда как фактора эффективности фирмы.

### **Различают следующие основные методы измерения объема производства в стоимостном выражении:**

- валовая продукция,
- товарная продукция,
- реализованная продукция,
- условно-чистая продукция,
- чистая продукция,
- нормативно-чистая продукция,
- нормативная стоимость обработки.

## Показатели оценки производительности труда

**Производительность труда** — показатель, характеризующий уровень затрат живого труда на производство единицы продукции (количество произведенной продукции на одного работника ППП или одного рабочего за ед. Времени: год, квартал, месяц, день, час).

## Показатели оценки производительности труда

**Выработка** — прямой показатель уровня производительности труда — количество единиц продукции, которая была произведена за определенное время или одним работником (100 шт. продукции за 1 час).

**Трудоемкость** — количество времени, затрачиваемого на производство единицы продукции (обратно пропорциональна показателю производительности труда, обратная выработке) (36 с на производство 1 шт. продукции).

**Производительность труда (в стоимостном выражении)** — средняя сумма товарооборота, которая приходится на одного работника в единицу времени (год, квартал, месяц, день, час).

**Производительность труда (ПТ)** рассчитывается делением объема валового товарооборота предприятия питания (ВТ) на среднесписочную численность работников (Ч) (этот показатель также называют выработкой на одного работника):  $ПТ = ВТ / Ч$ .



**Под факторами роста производительности труда понимают движущие силы, источники, в результате влияния которых изменяется уровень производительности труда.**

**Разнообразные факторы, воздействующие на изменение уровня производительности труда, можно подразделять на следующие основные группы по критериям их отличия:**

- государственная экономическая политика,
- структурные факторы и изменение объема производства,
- технический уровень производства,
- организационный уровень производства,
- социальные факторы, прочие факторы.

Структурные факторы связаны с прекращением или сокращением спроса на одни виды продукции и появлением или увеличением спроса на другие. Структурные факторы характеризуют изменение производства продукции как по объему, так и по номенклатуре и качеству и приводят к изменению соотношений между различными видами продукции.

**Технический уровень производства** связан с применением прогрессивной технологии и новой техники, с использованием новых видов сырья и материалов. Технический уровень производства достигается внедрением новых прогрессивных технологий, использованием новых видов сырья и материалов, автоматизацией и механизацией производства, модернизацией оборудования, заменой морально устаревшего оборудования **НОВЫМ**.

Влияние технического уровня производства на изменение производительности труда характеризуется следующими основными показателями:

- энерговооруженностью и электровооруженностью труда,
- материалоемкостью,
- уровнем механизации труда,
- уровнем автоматизации производства.

**Организационный уровень производства включает**  
уровень организации управления производством,  
уровень организации производства,  
уровень организации труда.

### Социальные факторы включают

- условия труда,
- качественный уровень персонала,
- отношение работников к труду.

Условия труда представляют собой совокупность элементов производственной среды и трудового процесса, оказывающие влияние на функциональное состояние организма человека. Условия труда подразделяют на санитарно-гигиенические, психофизиологические, эстетические, социально-психологические.

Факторы производительности труда:

- материально-технические
- технико-экономические
- организационно-экономические
- социально-экономические
- социально-психологические

К **материально-техническим факторам** относятся обстоятельства и причины, обеспечивающие качество трудовой деятельности.

Очень важным элементом этой системы является научно-технический прогресс. На нем базируется все общественное производство. Научно-технический прогресс является важным элементом многих механизмов рыночной экономики. Он оказывает влияние на все составляющие производства: оборудование, характер трудовой деятельности и ее организацию, управление производственным процессом.



### **Технико-экономические факторы производительности труда:**

- 1) влияние снижения трудоемкости продукции на рост производительности труда: экономия численности рабочих, изменение производительности труда;
- 2) снижение производственных потерь рабочего времени;
- 3) рост производительности труда за счет снижения непроизводительных затрат труда;
- 4) рост производительности труда за счет структурных сдвигов в продукции;
- 5) рост производительности труда за счет перевыполнение норм выработки;
- 6) изменение производительности труда в связи с изменением трудоемкости, вызванным сдвигами в структуре и ассортименте продукции.

**Технико-экономические факторы производительности труда:**  
совершенствование технологии, техники, ликвидация простоев по техническим причинам.

**Организационно-экономические факторы** производительности труда:

- 1) совершенствование организации производства и труда;
- 2) улучшение нормирования труда;
- 3) ликвидация простоев по организационным причинам;
- 4) сокращение численности обслуживающего персонала

### **Социально-экономические факторы** производительности труда:

- 1) совершенствование материального и морального стимулирования труда,
- 2) соблюдение трудовой дисциплины,
- 3) повышение квалификации работников,
- 4) ликвидация текучести кадров,
- 5) улучшение условий труда, быта, отдыха

Важный фактор, определяющий эффективность использования трудовых ресурсов, - **мотивация** у высокопроизводительному труду.

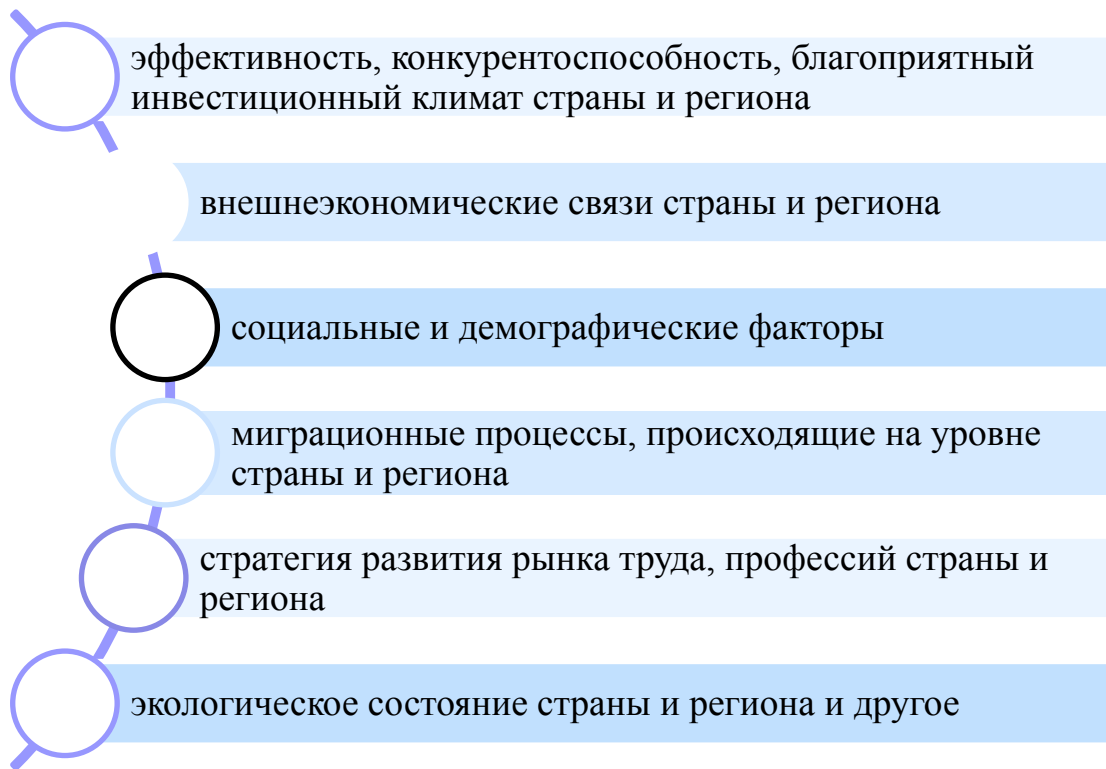
- **Мотивация труда** – стимулирование работников к деятельности по достижению высоких результатов через удовлетворение их потребностей. Главные рычаги мотивации – это стимулы и мотивы.
- Под стимулом подразумевается материальная награда, например заработная плата.
- Мотив – это внутренняя побудительная сила: желание, ориентация, внутренняя установка и т. д.

- Наиболее эффективный стимулирующий фактор – удовлетворенность работника материальными условиями (заработная плата, премия, доплата за стаж работы, пособия, продажа продукции со скидкой и др.)
- Однако темпы роста производительности труда должны опережать темпы роста заработной платы.

Важная форма мотивации – моральное поощрение работника, продвижение его по службе, повышение квалификации, создание благоприятной социальной атмосферы, развитие доверия и взаимопонимания внутри коллектива, самостоятельность и ответственность работника и т.д.

## Внешние факторы, влияющие на эффективность использования трудового потенциала страны и региона

### В Н Е Ш Н И Е Ф А К Т О Р Ы



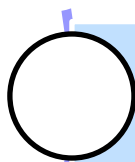
## Внутренние факторы, влияющие на эффективность использования трудового потенциала страны и региона

### В Н У Т Р И Ф И Р М Е Н Н Ы Е



инновационная направленность производства товаров (работ, услуг), и размер рынка

стратегия формирования и развития трудового потенциала



формы и методы организации труда, креативность, инновационная направленность, цифровизация трудовой деятельности



предпринимательская инициатива и качество кадрового резерва



анализ, мониторинг рынка труда и рынка профессий и другие



## Внутренние факторы, влияющие на эффективность использования трудового потенциала страны и региона

### Л И Ч Н О С Т Н Ы Е Ф А К Т О Р Ы

- степень заинтересованности, мотивации в повышении профессионального уровня: профессиональных знаний, умений, навыков, профессиональных компетенций
- необходимость и объективные потребности в карьерном, профессиональном повышении и продвижении
- оптимальные условия для инвестиций в развитие трудового потенциала
- возможность вертикальной и горизонтальной мобильности на межфирменном рынке труда и профессий
- уровень и качество компенсационных выплат
- потребность и необходимость в сохранении здоровья и трудоспособности и другое

## 5. Издержки производства

- **Издержки производства и реализации** (себестоимость продукции, работ, услуг) – стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных, материальных, трудовых ресурсов и других затрат на производство и реализацию продукции.

## Издержки производства

- **Себестоимость продукции** - выраженные в денежной форме текущие затраты фирмы на производство и реализацию продукции (работ, услуг).
- **Затраты** - ресурсы, потребляемые фирмой в процессе ее хозяйственной деятельности.

# Себестоимость продукции и издержки производства

Виды себестоимости:

- общая,
- индивидуальная,
- средняя,
- производственная,
- полная.

# Себестоимость продукции и издержки производства

- Общая себестоимость – это сумма затрат на производство всего объема продукции.
- Индивидуальная себестоимость – затраты на производство продукции.
- Средняя себестоимость – отношение общей суммы затрат к количеству произведенной продукции.

# Себестоимость продукции и издержки производства

- Производственная себестоимость – затраты, связанные с процессом производства продукции.
- Полная себестоимость – сумма расходов, которые связаны с процессом производства и реализации продукции.

# Процесс формирования себестоимости

Статья калькуляции	Содержание статьи
1. Сырье и материалы	Затраты на материалы и их транспортировку, определяются исходя из норматива
2. Топливо, энергия для технологических целей	Затраты на топливо и энергию, расходуемое непосредственно для технологических нужд
3. Основная з/п производственных рабочих	Рассчитывается в соответствии с отработанным временем
4. Дополнительная з/п производственных рабочих	Выплаты за дополнительно отработанное время
5. Отчисления от з/п в страховые фонды	Выплаты в ПФР, ФФОМС, ФСС
6. Расходы по содержанию оборудования	Затраты на амортизацию и содержание оборудования.
7. Цеховые расходы	затраты по содержанию управленческого и хозяйственного персонала цехов (основная и дополнительная заработная плата с отчислениями на социальное страхование); сумма амортизации; затраты на содержание и текущий ремонт зданий, сооружений и инвентаря, числящихся в составе основных средств цеха; затраты на испытания, опыты и исследования, а также по рационализации и изобретательству; расходы на мероприятия по охране труда; сумма износа малоценного и быстроизнашивающегося хозяйственного инвентаря цехов и затраты на его ремонт и восстановление в процессе эксплуатации; прочие расходы, а также некоторые непрямые затраты.

# Процесс формирования себестоимости

Статья калькуляции	Содержание статьи
8. Цеховая себестоимость	Сумма строк 1-7
9. Общехозяйственные расходы	административно - управленческие расходы; содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом; амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения; арендная плата за помещения общехозяйственного назначения; расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и т.п. услуг; другие аналогичные по назначению управленческие расходы
10. Производственная себестоимость	Сумма строк 8-9
11. Коммерческие расходы	затраты на тару и упаковку изделий на складах готовой продукции, доставку продукции на станцию (пристань), ее погрузку в вагоны, суда, на автомашины и другие транспортные средства. К коммерческим расходам относятся также затраты по содержанию складов, баз и других помещений для хранения продукции, предназначенной для реализации (в размере износа основных средств, начисленного по действующим нормативам), и др.
12. ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ	Сумма строк 10-11



## Издержки производства

- **Затраты** - ресурсы, потребляемые фирмой в процессе ее хозяйственной деятельности. Преобразование ресурсов в готовую продукцию (работы, услуги) и ее реализация, приводящая к получению доходов, «превращают» затраты в расходы и позволяет учесть их в расчете бухгалтерской и налоговой прибыли отчетного периода. Т.е. трансформация затрат в расходы опосредована получением дохода от продажи этой продукции (работ, услуг). Только в составе реализуемой продукции затраты становятся расходами.

## Издержки производства

Издержки производства могут быть:

- постоянные,
- переменные,
- валовые,
- предельные.

## Издержки производства

- **Постоянные издержки** – это издержки, сумма которых не зависит от объема производства, они есть даже тогда, когда не начат процесс производства (заработная плата постоянным работникам, амортизация, аренда, отопление, оплата за освещение помещения).

## Издержки производства

- **Переменные издержки** – это издержки, сумма которых зависит от объема производства (топливо, энергия, сырье, материалы для производства продукции, заработная плата производственных рабочих).

## Издержки производства

- Валовые издержки – сумма постоянных и переменных издержек.
- Предельные издержки – средняя величина издержек прироста или сокращения на единицу продукции, которые возникли в результате изменения объемов производства более чем на единицу продукции.

## Издержки производства

- Направления снижения издержек производства (себестоимости продукции): для трудоемких отраслей – за счет роста производительности труда, для материалоемких – за счет экономии материальных ресурсов, для энергоемких – за счет экономии электроэнергии и топлива, для фондоемких – за счет эффективного использования основных средств.

## 6. Прибыль и рентабельность

Прибыль фирмы зависит от затрат на производство продукции и цены продукции.

Цена – денежное выражение стоимости продукции.

В рыночной экономике цена – следствие взаимодействия спроса и предложения.

# Формирование финансовых результатов

Значение и сущность прибыли заключается в том, что она отражает итоговый финансовый результат.

Финансовый результат - это конечный результат хозяйственной деятельности предприятия, который выражается как валовая прибыль или убыток от различных экономических операций.





# Прибыль и рентабельность

- Доход - результат производственно-хозяйственной деятельности (все денежные средства фирмы, полученные за определенный период времени), исчисляется как сумма денежных средств, полученная в результате реализации продукции (работ, услуг).

# Прибыль и рентабельность

- Прибыль - превышение доходов от реализации продукции (работ, услуг) над затратами на производство и реализацию продукции (работ, услуг), исчисляется как разность между выручкой от реализации продукта хозяйственной деятельности и суммой затрат факторов производства на эту деятельность в денежном выражении.

# Прибыль и рентабельность

- Валовая прибыль – сумма прибыли от реализации продукции (работ, услуг), основных средств, иного имущества фирмы и доходов от внереализационной деятельности, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Валовая прибыль определяется как разница между доходом (выручкой) и себестоимостью продукции (работ, услуг).

# Прибыль и рентабельность

- Чистая прибыль – часть прибыли, которая остается в распоряжении фирмы после вычета затрат на заработную плату (отчислений с фонда оплаты труда во внебюджетные фонды) и налогов, установленных государством (налог на прибыль, НДС, налог на имущество, акцизные сборы и другие).

# Распределение прибыли предприятия

## Чистая прибыль

Фонд накопле ния	Фонд потребл ения	Резерв ный фонд	Фонд социаль ной сферы	Нераспре деленная прибыль	Прибыль к распреде лению между учредите лями
------------------------	-------------------------	-----------------------	---------------------------------	---------------------------------	--

# Механизм использования чистой прибыли предприятия

## Чистая прибыль

Финансовые резервы	На благотворительные нужды	Инвестиции в развитие производства	Финансирование социально-культурной сферы	Отчисления в фонд оплаты труда сверх заработной платы	Некоторые виды сборов, налогов и штрафные санкции
--------------------	----------------------------	------------------------------------	---	---	---

# Формирование фонда накопления и фонда потребления

## Чистая прибыль

### Финансовые резерв (резервный фонд)

- расширение производства;
- погашение долгосрочных кредитов (ссуд) и процентов по ним;
- прирост собственных оборотных средств;
- финансирование НИОКР;
- строительство и эксплуатация объектов жилищного, социального, культурно-бытового и природно-охранного назначения;
- осуществление социально-культурных мероприятий

+ амортизационные отчисления на реновацию

+ выручка от реализации акций и облигаций предприятия =

= средства на производственное и социальное развитие  
(ФОНД НАКОПЛЕНИЯ)

- оказание материальной помощи;
- вознаграждение по итогам работы за год
- единовременные поощрения за выполнение особо важных заданий;
- выплата дивидендов по трудовым акциям, вкладам и т.д.
- установление дополнительных трудовых и социальных льгот (сверх предусмотренных законодательством)
- расходы социального характера, направленные на повышение личных доходов работников

+ средства на оплату труда работников в издержках производства =

= Средства, направляемые на потребление  
(ФОНД ПОТРЕБЛЕНИЯ)

# Прибыль и рентабельность

- Прибыль — абсолютный показатель эффективности производства.
- Рентабельность — относительный показатель эффективности производства, который характеризует уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов. Виды рентабельности представлены в таблице



# Прибыль и рентабельность

Показатель рентабельности	Формула
Рентабельность отдельных видов продукции	
Рентабельность всей товарной продукции	
Рентабельность производства	
Рентабельность продаж (реализации)	
Рентабельность активов (капитала)	
Рентабельность текущих активов	
Рентабельность чистых активов	
Рентабельность собственного капитала	

# Прибыль и рентабельность

Основные направления роста прибыли:

- - увеличение объема производства;
- - внедрение инновационной техники, технологии;
- - использование энергосберегающих установок;
- - повышение эффективности использования трудовых ресурсов;
- - сокращение расходов материальных ресурсов на единицу продукции;
- - изменение номенклатуры выпускаемой продукции, расширение ассортимента продукции;
- - изменение рыночных цен на ресурсы и реализуемую продукцию и другие.

# Прибыль и рентабельность

Основные направления роста рентабельности:

- - повышение цены, за счет повышения качества продукции;
- - снижение себестоимости продукции;
- - увеличение объема производства продукции;
- - изменение структуры ассортимента продукции;
- - улучшение использования основных средств и оборотных средств и другие.

# Условия максимизации прибыли

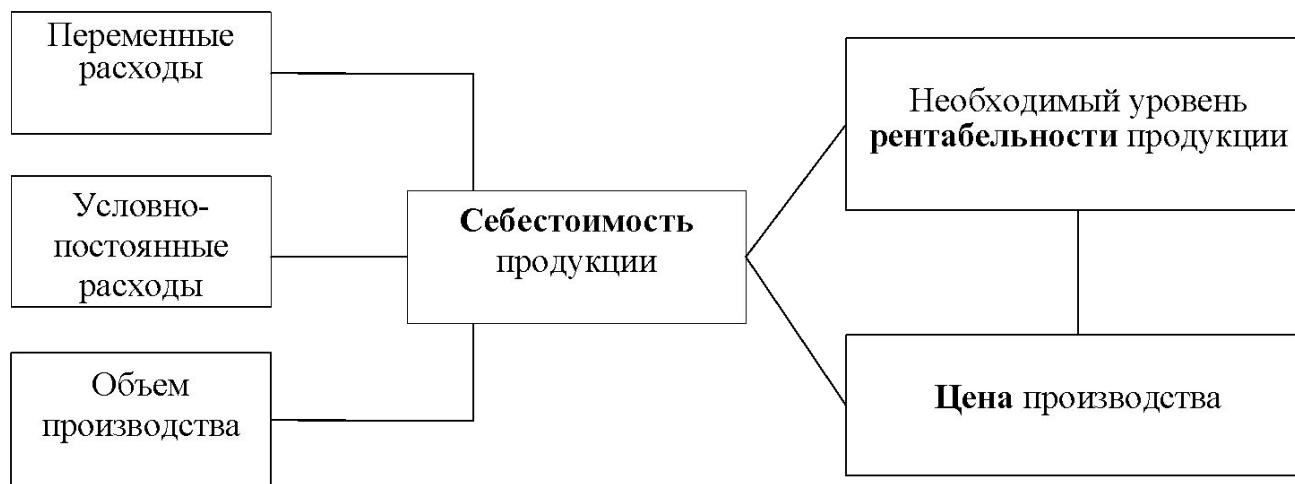


Рисунок - Схема расчета цены производства