

90^{yil}
TDIU



**ЮЛДАШЕВ Н.К.,
ЮСУПОВ У.Ш.**

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС ПЛАНА

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО
СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ
УЗБЕКИСТАН**

**ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Н.К.Юлдашев, У.Ш.Юсупов

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС ПЛАНА

Рекомендовано министерством высшего и среднего
специального образования Республики Узбекистан в качестве
учебного пособия для студентов высших учебных заведений
направлении образования 5230200-Менеджмент
(по отраслям и сферам)

Ташкент – 2021 г.

УДК: 658.1(075.8)
ББК У9(2)232.я7
Ю 56

Юлдашев Н.К., Юсупов У.Ш. Разработка бизнес плана. Учебное пособие. – Т.: «Инновацион ривожланиш нашриёт-матбаа уйи», 2021. – 124 с.

ISBN 978-9943-7627-7-0

Целью курса «Разработка бизнес плана» является развитие и углубление знаний в области планирования, освоение ими принципиальных положений и общих методов планирования.

При изучении курса студенты знакомятся с основами организации и планирования на предприятиях легкой промышленности в новых условиях.

Предмет, задачи курса определяются учебной программой курса. Содержание и структура курса позволит студентам определить основные пути изучения и углубления существующей практики планирования организации, нормирования и оплаты труда как зарубежных, так отечественных предприятий.

Учебное пособие рассчитано как для студентов направления «Менеджмент», может быть полезен так и студентам других направлений.

УДК: 658.1(075.8)
ББК У9(2)232.я7

Рецензенты:

Юлдашев С.Н. доцент ТИТЛП кафедры «Корпоративное управление», к.э.н.

Юсупова Д.Т. доцент ТГЭУ кафедры «Менеджмент», к.э.н.

ISBN 978-9943-7627-7-0

© «Инновацион ривожланиш нашриёт-матбаа уйи», 2021.

ВВЕДЕНИЕ

В контексте рыночных отношений конкуренция играет важную роль и является движущей силой рыночной экономики. Чтобы действительно перейти к рыночным отношениям, в обществе должна быть создана конкурентная среда. В эпоху централизованной экономики, основанной на административном управлении, планирование деятельности предприятий и организаций осуществлялось в основном под указанным выше руководством. В то же время такие вопросы, как что производить, где и у кого получать экономические ресурсы, состав, количество и оплата трудовых ресурсов, кому и по каким ценам продавать товары и услуги, все определены выше.

С переходом к рыночным отношениям на все эти вопросы должен ответить сам собственник, и вся ответственность за осуществление эффективной деятельности ложится на них. В таких условиях реализация традиционных управленческих мероприятий может привести к неэффективности. В контексте рыночных отношений менеджеры и все руководители должны хорошо разбираться в правилах современного менеджмента и разумно использовать их в своей деятельности.

В условиях рыночных отношений важно, чтобы каждый руководитель досконально знал правила эффективного планирования экономикой и умел находить экономические ресурсы и разрабатывать направления их эффективного использования. Незнание этих вопросов и ошибки при осуществлении планирования деятельности могут привести к краху подконтрольных им предприятий и организаций. В первые годы независимости из-за отсутствия знаний и навыков современного менеджмента многие предприятия в нашей стране пришли в упадок. Например, такие крупные предприятия, как ОАО «Норинтекс», ОАО «Китоб ип йигурув», ООО «Енгтижмарказ», ООО «Санам», ООО «Садо» были вынуждены приостановить свою деятельность. Производимая ими продукция не выдерживала конкуренции по качеству и цене. Предприятия и организации, досконально освоившие современную управленческую деятельность, продолжают производственно-хозяйственную деятельность. В Послании Олий Мажлису Президент Республики Узбекистан Ш.Мирзиёев подчеркнул важность развития государственного управления и внедрения современного управления:

«Все мы знаем, что реформа означает обновление, изменение», - сказал он. Чтобы реформы сработали, сначала должны измениться наши лидеры и люди. Когда человек меняется, меняется и общество. Для достижения этой цели, прежде всего, лидерам и народным депутатам всех уровней, всем лидерам необходимо организовать свою деятельность на основе критического анализа, строгой дисциплины и личной ответственности. Внедрение современной системы рационального управления - необходимое условие для решения стоящих перед нами задач »¹.

Без внедрения современного управления цели, поставленные в Стратегии действий по развитию Республики Узбекистан на 2017-2021 годы, не будут достигнуты.

Это учебное пособие дает знания по составлению бизнес плана предприятий. Оно включает в себя такие вопросы, как цель, задачи и некоторые особенности внутрифирменного планирования, структуру и содержание основных разделов бизнес-плана, содержание плана производства и плана материально-технического обеспечения производства, планирование вспомогательного производства, планирование труда и фонда заработной платы, планирование затрат производства, планирование прибыли и рентабельности собственного капитала фирмы, планирование безубыточности, а также финансовый план предприятия.

Учебное пособие, подготовленный по курсу «Разработка бизнес плана» соответствует Государственному образовательному стандарту высшего и профессионального образования, зарегистрированного 14 августа 2020 года по образовательному направлению 5230200 - «Менеджмент» №BD-5230200.2.02 и утвержденному приказом Министерства высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан № 418 от 14.08.2020. Подготовлено в соответствии с учебной программой курса «Разработка бизнес плана». Учебное пособие содержит введение, 9 глав, охватывающих вышеуказанные темы, контрольные вопросы и задания для самостоятельной подготовки для закрепления теоретических знаний, полученных в каждой главе. Для изучения тем предоставляется практическая информация о предприятиях и организациях.

¹ Послание Президента Республики Узбекистан Ш. Мирзиёева Олий Мажлису. 28 декабря 2018. Газета «Адолат» от 29 декабря 2018 г. № 52 (1221).

ГЛАВА 1. ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ, ОСОБЕННОСТИ КУРСА ”РАЗРАБОТКА БИЗНЕС ПЛАНА”

1. Предмет и задачи курса
2. Особенности планирования на современном этапе
3. Виды и формы планирования

Цель занятия

Сформировать целостное представление о курсе внутрифирменное планирование, ее предмете, методе, истории развития, задачи и связи с другими предметами.

Результаты учебной деятельности студента

- Основные методы управления в условиях рынка.
- Известные Вам на сегодняшний день проблемы управления экономикой.
- В чем заключается главная задача управления.
- Основные направления экономики сырья и материалов.
- Цель, задачи, значение и принципы внутрифирменного планирования.
- Определение конкретных направлений деятельности фирмы.
- Долговременные кратковременные цели фирмы, стратегия и тактика.
- Разработка бизнес-плана – как инструмента прогнозирования результатов деятельности фирмы.
- Открытие нового дела и определение профиля будущей фирмы и основные направления её коммерческой деятельности.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Ознакомиться с текстом теоретических материалов и попытаться ответить на фокусирующие вопросы.

Задание 2. Ознакомиться с учебными заданиями.

Задание 3. Ознакомиться с правилами работы на парах.

Задание 4. По завершении учебного занятия провести самопроверку знаний.

Теоретический материал по теме

Существующие организационные и экономические проблемы общественного производства всегда и всюду непосредственно были связаны с планированием и прогнозированием.

Планирование - основной метод осуществления хозяйственно-организаторской функции государства. Оно является составной частью режима обеспечения эффективного функционирования всего народного хозяйства и ведущей его отрасли – промышленности. Решаются основные проблемы расширенного воспроизводства основных фондов, техническое перевооружение, реконструкция и расширение действующих предприятий, а также обеспечения потребностей народного хозяйства и населения в различных товарах

Планирование способствует определению темпов пропорций развития, совершенствованию отраслевой и территориальной структуры, обоснованию в научном отношении путей повышения благосостояния народа.

Планирование осуществляется на основе действующих законодательных актов и нормативных документов управления экономикой, а также производственных решений, принимаемых на том или ином этапе хозяйственного планирования.

Планирование – это процесс формирования цели и определение приоритетов, а также средств и методов их отношений.

Планирование – это процесс разработки заданий, один из процессов прогнозирования намечаемых заданий, направленных на эффективное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Планирование включает в себя предвидения, обоснования, конкретизацию, описание и объяснения деятельности объекта.

В теории практики планирования различают следующие понятия: план, проект, программа, концепция, основные направления, техника, экономическое обоснование, принципы, метод и методология и т.д.

План – это образ чего-либо, модель будущего, система мер, направленных на достижение целей и задач.

Проект – замысел или задача, проблема и необходимые средства его реализации.

Программа – это план деятельности работ, услуг. Например, производственная программа – план производства и реализации продукции.

Концепция – система взглядов, принципов в какой-либо области или общий замысел, основная идея в данном случае плана.

Основные направления – система планов, включающаяся в себя важнейшие показатели, пропорции, эффективность народного хозяйства. Они призваны материализовать в конкретных цифрах и заданиях экономическую стратегию государства на долгосрочный период, то есть на 5,10,15 летний период.

Технико-экономическое обоснование – это обоснование мероприятий с точки зрения техники и технологии, а так же с точки зрения экономики.

Принципы – это фундаментальные законы и правила, законоположения, нормы, требования, предъявляемые в том или ином возрасте.

Метод – способ познания, теоретического исследования или практического осуществления чего-либо.

Методология – учение о научном методе, совокупность норм, методов познания и практической деятельности.

В основе планирования развития промышленности лежат принципы, свойственные управлению экономикой в целом. К ним относятся:

- принцип единства политики и экономики с учетом приоритета экономики над политикой;

- принцип демократического централизма и усиление роли негосударственных органов; (который обеспечивает рациональное сочетание централизованного управления, соблюдение единой государственной дисциплины с хозяйственной самостоятельностью и творческой инициативой трудящихся, именно на основе принципа демократического централизма расширяется самостоятельность производственных коллективов).

- научность планов – планы должны соизмеряться и с наличными возможностями, то есть быть научно-обоснованными и реальными;

- комплексность и системность планов с учетом соблюдения непрерывности, пропорциональности, оптимальности планирования и четкость планов, то есть главное в планировании – разработка единого плана, точно отражающего назревшие потребности и учитывающего наличные ресурсы, то есть плана сбалансированного.

Сочетание отраслевого и территориального планирования.

Планирование на предприятии выполняют важные функции в организации их работы. Основные из этих функций:

- постановка перед коллективами предприятия и его подразделений конкретных производственных задач на определенный период и выявление путей их решения;

- четкая взаимная увязка деятельности отдельных подразделений и служб предприятия, согласование этой деятельности во времени и по количественным показателям;

- выявление потребных предприятий, его подразделением и службам трудовых, материальных, энергетических и денежных ресурсов для выполнения производственного задания;

- согласование деятельности предприятия с деятельностью родственных и смежных предприятий;

- обеспечение высоких темпов развития производства и роста производительности труда, увеличение прибыли и рентабельности предприятия, максимального использования основных фондов и оборотных средств;

- установление правильного соотношения между показателями производительности труда рабочих и их средней заработной платы, усиление материального стимулирования работающих.

Планирование промышленности ведется на основе сложившейся системы, которая обеспечивает комплексность, сбалансированность и гибкость заданий.

Планы имеют многочисленные виды. В связи с этим их группируют по признакам:

1. По срокам использования:

- стратегические;
- краткосрочные;
- среднесрочные;
- долгосрочные;
- оперативные, календарные.

2. По функциям назначения:

- производственные;
- коммерческие;
- инвестиционные;
- планы по труду и заработной плате.

3. По уровню управления промышленности.

- общегосударственные;
- общечернобыльские;
- отраслевые.

4. По видам изделий, работ и услуг.

- план уже освоенного производства продукции;
- план производства продукции, находящийся в процессе освоения;
- задание по проектируемой продукции с успехом освоения в будущем.

Для сопоставления бизнес-плана предприятиям необходимо тщательно проанализировать финансово-экономическое состояние, стратегию своей деятельности, стиль управления, финансовую структуру и др. ключевые вопросы, которые возникают в процессе приватизации и разгосударствления. В условиях преобразования экономики предприятия всех форм собственности не смогут работать стабильно без тщательно подготовленного бизнес-плана, т.к. именно он дает детальные пояснения о том, как будет происходить дальнейшее функционирование предприятия, каким будет управление бизнесом, насколько будет обеспечена финансовая устойчивость, прибыльность предприятия и возвратность предоставленных инвестиций.

Бизнес-план составляется как для внутренних, так и для внешних пользователей. От уровня составления бизнес-плана зависит степень доверия потенциальных инвесторов и

кредиторов, и следовательно, возможность получения финансовой и стратегической поддержки. Большую роль бизнес-план играет для управленческого персонала предприятия, обеспечивая ему возможность определения будущих стратегических направлений деятельности, сроков их реализации. В то же время бизнес-план лежит в основе текущего планирования оперативной и финансово-экономической деятельности предприятия и необходим для ежедневного контроля результатов этой деятельности.

Процесс составления бизнес-плана заставляет управленческий персонал и руководителей предприятия анализировать конкретные характеристики и факторы, влияющие на конкурентоспособность данного предприятия и привлекает внимание к недостаткам. Тем самым, бизнес-план дает возможность совершенствоваться руководителям предприятия и создать эффективную управленческую стратегию.

Первым важнейшим шагом в планировании бизнес-плана является подбор квалифицированных кадров в инициативную группу, которая составит для предприятий бизнес-план, позволяющий снизить степень риска и повысить шансы на успех. При создании инициативной группы по разработке бизнес-плана нужно учитывать, что бизнес-план имеет мало шансов на успех, если одни участники участвуют в его разработке, а другие несут ответственность за выполнение.

Составление бизнес-плана – это процесс оценки и анализа финансово-экономического состояния, ранее принятых стратегий и тактики предприятия. При проведении оценки сложившейся ситуации на предприятии следует ответить на вопросы:

- Каково место предприятия в данной отрасли?
- Каков характер рынка, на котором действует данное предприятия?
- Какую долю на действующих рынках хочет получить данное предприятия?
- Какие значительные изменения вероятны?
- Какие мероприятия предусмотрены предприятием для дальнейшего улучшения выпускаемой продукции?

- Какие слабые стороны имеет предприятие?
- Потребляются ли дополнительные капитальные вложения для достижения намеченных целей?
- Какие конкретные шаги нужны для достижения поставленных целей?

В процессе планирования руководством предприятия проигрываются различные сценарии и рассматриваются препятствия, которые могут помешать успеху в бизнесе. Это позволяет увидеть эти препятствия и спланировать пути их устранения. Иногда возникает ситуация, когда бизнес-план выявляет непреодолимость тех или иных барьеров, тогда деятельность может быть приостановлена на стадии разработки, что позволит избежать дополнительных затрат времени и денег.

План должен отражать жизнеспособность и потенциал бизнеса.

Каждое предприятие составляет бизнес-план по-своему и подходы к его составлению, к его структуре меняются в зависимости от характера бизнеса, целей и плана, а также индивидуальных требований ссудодателей. Основные акценты бизнес-плана будут меняться в зависимости от того, нацелен ли он на привлечение инвестиций или будет использоваться руководством в качестве внутреннего документа для оценки достигаемых результатов.

Однако, независимо от формы составляемого бизнес-плана, есть ключевые вопросы, которые при его составлении должны быть тщательно продуманы, оценены и отражены:

- Чем занимается предприятие (в чем состоит его бизнес?)
- Каковы цели?
- Какова стратегия и тактика, с помощью которых предприятие сможет достичь намеченных целей?
- Сколько финансовых и других ресурсов потребуется предприятию в течении какого периода и как эти ресурсы будут использованы?

План должен иметь четкий анализ, основанный на реальных цифрах и предложениях.

Предложения и прогнозы должны быть обоснованы и подкреплены ссылками на источники информации, например, проведены исследования рынка, статистические данные по отрасли, экономические и демографические исследования. План должен быть исчерпывающим и включать описания стратегии использования своих интересах потенциальных возможностей и преодоление возникших трудностей. Бизнес-план должен быть достаточно полным, чтобы любой потенциальный инвестор при ознакомлении с ним получил всю картину деятельности предприятия.

Контрольные вопросы:

1. Сущность планирования?
2. Какие основные функции выполняет планирование на предприятии в организации их работы?
3. Основные виды планов и группировка их по признакам?
4. На какие вопросы следует ответить при проведении оценки сложившейся ситуации на предприятии ?
5. Что должен отражать бизнес-план предприятия?
6. Каково место предприятия в данной отрасли?
7. Каков характер рынка, на котором действует данное предприятия?

ГЛАВА 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ОСНОВНЫХ РАЗДЕЛОВ БИЗНЕС-ПЛАНА

1. Назначение, сущность и структура бизнес-плана.
2. Порядок разработки бизнес-плана.
3. Основные разделы бизнес-плана и их содержание.
4. Виды товаров (услуг).
5. Рынки сбыта.

Цель занятия

Ознакомление с основными разделами бизнес-плана, определение основных показателей организационного, производственного, финансового и маркетинг плана в бизнес - планировании.

Результаты учебной деятельности студента

- Каковы основные цели разработки бизнес-плана фирм.
- Основные цели составления сметы.
- Какие методы используются при составлении бизнес-плана.
- Перечислите основные разделы бизнес-плана.
- Какова функция бизнес-плана.
- По какой схеме описывается товар.
- Перечислите характеристики товара.
- Как определяются каналы сбыта товара.
- Виды сбыта.

Задания для самостоятельной подготовки

Задание 1. Ознакомиться с текстом теоретических материалов и попытаться ответить на фокусирующие вопросы.

Задание 2. Ознакомиться с учебными заданиями.

Задание 3. Ознакомиться с правилами работы на парах.

Задание 4. По завершении учебного занятия провести самопроверку знаний.

В настоящее время очень большое внимание уделяется вопросам развития малого и частного предпринимательства. Чтобы обеспечить дальнейшее их развитие необходимо важнейший инструмент – бизнес-план.

Бизнес- план – это ключ к успеху в конкретном бизнесе. Успех многих предприятий связан с бизнес-планом, где четко отражается стратегия компании.

Бизнес-план представляет собой всестороннее описание предприятий и его окружающей среды, а также системы управления и контроля, которая помогает предприятию достичь поставленных целей. Каждое предприятие и организация имеет различные цели и сферы деятельности, поэтому конкретных указаний и стандартов для разработки бизнес-плана не существует. Однако есть определенный ряд вопросов и проблем, которые должны быть освещены и раскрыты в бизнес-плане. Основная цель любого бизнес-плана – это привлечение инвесторов, но при этом он служит и другим целям.

В целом бизнес-план должен способствовать:

- определению целей и задач деятельности предприятия;
- разработке стратегии и тактики достижения поставленных целей и задач;
- созданию системы измерения результатов хозяйственной деятельности;
- созданию системы управления предприятием;
- оценке сильных и слабых сторон предприятия, а также альтернатив его развития.

Бизнес-план – это категория рыночного хозяйствования. Он является инструментом повышения доходности предприятия в условиях конкуренции и свободного предпринимательства.

Бизнес-план текущей деятельности состоит из 3 частей:

1. Описание бизнеса (разделы маркетинга).
2. Финансовая информация (баланс, финансовый план, стратегия, инвестиции, товарно-материальное обеспечение кредитов, страхование и расчеты рентабельности).
3. Сопроводительные документы (организационный и юридические планы, учредительные документы, копии контрактов).

Бизнес-план является технико-экономическим обоснованием коммерческого дела. Главным инструментом его разработки является сметное планирование.

Смета – это форма планового расчета, которая определяет подробную программу действий предприятия на предстоящий период.

При составлении смет используют различные методы:

- А) нормативный;
- Б) расчетно-аналитический;
- В) балансовый;
- Г) оптимизация;
- Д) моделирование.

Сущность расчетно-аналитического метода составления сметы является расчет объемов затрат и потребности в ресурсах путем умножения средних затрат на индекс их изменения в плановом периоде.

Сущность балансового метода составления сметы является увязка объемов затрат и источников расширения ресурсов.

Сущность метода оптимизации при составлении смет является многовариантность. Из нескольких смет выбирается наилучшая с точки зрения минимума затрат или максимума получаемого эффекта.

Сущность метода моделирования смет является факторный анализ функциональных связей между различными элементами процесса производства.

При разработке бизнес-плана составляются следующие сметы:

1. Смета продаж.
2. Смета производства.
3. Смета прямых материальных затрат (раскладка основных материалов).
4. Смета раскладов на оплату производственного персонала (прямых трудовых затрат).
5. Смета накладных (косвенных) общепроизводственных раскладов.
6. Смета прибылей и убытков.
7. Смета капитальных затрат.
8. Смета движения денежных средств.
9. Смета статей актива и пассива.

Сметное планирование включает 2 этапа:

- 1) Планирование – определение будущих целей.
- 2) Мониторинг – сопровождение-анализ текущей хозяйственной деятельности, т.е. того как в течение планового периода производится выполнение запланированных решений.

Структура бизнес-плана находится в зависимости от характера проекта, но при этом он должен оставаться кратким и содержать следующие разделы:

1. Краткое описание (резюме).
2. Описание предприятия и стратегия его развития.
3. Маркетинг-план предприятия.
4. Производственный план.
5. Управление и организация производства.
6. Финансовый план.
7. Факторы риска.
8. Приложения.

Структуру бизнес-плана можно примерно представить по такой схеме:

1. Краткое описание (резюме) - этот раздел является одним из важнейших разделов бизнес-плана. Резюме пишется в последнюю очередь и представляет собой краткое изложение всех последующих разделов. Инвестор в первую очередь будет уделять внимание именно этому разделу. Резюме должно составляться так, чтобы вызвать наибольший интерес со стороны инвестора.

Вопросы освещаемые в резюме:

- наименование, описание и цели проекта;
- описания предприятия;
- описание ситуации на рынке и в отрасли;
- описание ваших услуг (продукта);



- финансовое состояние вашей организации;
- потребность в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования; срок окупаемости вашего проекта.

Кратко описать, что делает продукт (услугу) уникальным, и те отличительные признаки, которые привлекают потребителя. Резюме должно дать инвестору представление о том, почему он должен вам помочь и что он может ожидать взамен.

2. Описание предприятия и стратегия его развития.

В данном разделе приводится достаточно подробное описание самого предприятия. Здесь освещаются следующие вопросы:

- организационная структура предприятия и штатное расписание, краткая информация о владельцах (директорах) и о степени их контроля над предприятием;
- уровень квалификации и опыта руководителей;
- анализ персонала, который вам понадобится, где вы собираетесь его найти, как организуете и удержите людей;
- цели и миссия предприятия, сравнение ваших целей с целями другого предприятия-конкурентов;
- стратегия развития предприятия.

3. Маркетинг-план предприятия. В данном разделе дается подробный анализ хозяйственной деятельности предприятия. Стратегия маркетинга предусматривает выбор цели, рекламы, системы продажи и сервисного сопровождения. Как и где планируются произвести рекламную кампанию, на кого она будет рассчитана, какие будут использованы методы привлечения потенциальных покупателей. Для цены важно указать сравнение её с себестоимостью и ценой конкурирующих товаров, а так же причины их расхождения. Если продажа вашего продукта потребует дополнительных услуг продавцов или посредников, то следует оценить необходимые расходы.

4. Производственный план. В этом разделе должен быть аргументирован выбор производственного процесса, а также приведены технико-экономические показатели вашей организации. В данном разделе необходимо дать подробное описание процесса производства и организации работ, уделяя внимание

оценке всех факторов влияющих на стоимость продукта, источники поставок и степень зависимости от какого-нибудь одного ресурса, т.е. квалифицированной рабочей силы или одного типа сырья. Необходимо предоставить следующую информацию для инвестора:

1) Производственная программа вашего предприятия. В ней содержится подробная информация о производимой вами продукции: вид и ассортимент; объём производства в стоимостном и натуральном выражении; объём реализуемой продукции; цена реализации за единицу продукции, выручка от реализации. Здесь также указывается период, за который будет произведена продукция, а также сведения об использовании остатков сырья и материалов.

2) Описание технологии и организации производства.

3) Количественный и качественный состав основных производственных фондов, поставщики оборудования, условия поставок и аренды оборудования.

4) Поставщики сырья и материалов, ориентированные цены на них.

5) Численность работающих и затраты производственного характера, т.е. расходы связанные с оплатой труда работающих.

6) Себестоимость единицы продукции и затраты на весь выпуск готовой продукции.

7) Расчет объема капитальных вложений и общей стоимости инвестиционного проекта. На какой стадии находится производство: проект, опытный образец, подготовка производства? Определить срок окупаемости проекта.

8) Условия технической и экологической безопасности.

5. Управление и организация производства.

Менеджмент на предприятии – это один из факторов, который способствует достижению успеха организации. Руководящее звено должно обладать навыками в области маркетинга, финансов и производства, уметь использовать уже имеющий опыт работы.

1. Финансовый план. Данный раздел является ключевым разделом, по нему планируются затраты на реализацию проекта и

определяется его эффективность. Целями финансового плана является :

- высветить финансовые последствия избранной вами стратегии;

- описать систему финансового контроля деятельности;

- обосновать свои потребности.

2. Факторы риска. Управление рисками начинается с объективного выявления основных рисков, с которыми предприятие может столкнуться. Существуют два основных типа рисков:

- технические риски;

- финансовые риски.

Технические риски связаны с типом продукции, поэтому невозможно привести все виды технических рисков. Каждое предприятие само определяет их с учетом вида своей деятельности.

Финансовые риски связаны с финансовой деятельностью предприятия. Размер прибылей и убытков в значительной степени зависит от уровня продаж, который обычно трудно спрогнозировать точно. Для того, чтобы знать какой потребуется уровень продаж для достижения прибыльности предприятия, проводится анализ безубыточности.

Точка безубыточности показывает, сколько продукции (услуг) надо произвести, чтобы валовая прибыль сравнялась с постоянными затратами.

Огромное значение в структуре бизнес-плана имеет освещение таких разделов, как виды товаров (услуг) и рынки сбыта.

Очень важно четко охарактеризовать основные качественные характеристики товара, преимущества его дизайна, особенности упаковки, в которой он будет продаваться. Все это имеет огромное значение для товара, предназначенного к продаже на мировом рынке. Также в этом разделе содержится примерная цена, по которой товар будет продаваться и оценка затрат его производство.

Характеристика товара:

1. Цена;

2. Эксплуатационные характеристики;
3. Срок эксплуатации;
4. Функциональные возможности;
5. Скорость, точность;
6. Легкость в эксплуатации;

7. Сложность ремонта и стоимость послепродажного обслуживания;
8. Простота установки или доступность её по цене;
9. Размер, вес, цвет;
10. Внешний вид (соответствие моде), упаковка.

Важнейший принцип выживания промышленных предприятий – производить то, что сложно продавать, а не наоборот – продавать то, что производят предприятия.

Условия успеха на рынке – это хорошее качество, быстрое и дешевое обслуживание, нормальный гарантийный срок, а так же – и это приобретает большое значение при изобилии товаров – отличный маркетинг.

Маркетинг – это эффективная организация всех, производственных и сбытовых мероприятий (от закупки сырья до обслуживания покупателя), анализ рынка, форма и внешний вид товара, определение характера упаковки, выбор товарной марки, фиксированные цены, планирование и организация сбыта, реклама.

Маркетинг – это создание рынков сбыта или создание спроса.

Отделы маркетинга фирм как правило, выполняют следующие функции:

- проведение исследований рынка;
- ведение рекламной работы;
- сбыт и поставка;
- осуществление контроля за платежеспособностью покупателей;
- осуществление контроля за соблюдением сроков поставки;
- обслуживание (предоставления разнообразных услуг при продаже товара и его ремонте).

Коммерческий успех предприятия, в конечном вся его деятельность полностью зависит от возврата вложенных средств

через реализацию товара, следовательно, от эффективности его сбытовой деятельности, главной задачей которой является исследование и возможно более полная эксплуатация рынка. Поэтому, наряду с финансами, маркетинг на предприятии также выполняет одну из важнейших функций предприятия. Итак, все функции предприятия нацелены на продажу. Эта взаимная зависимость называется «маркетинг-микс» - взаимоувязка между собой всех сфер деятельности предприятия, а также условий и возможностей этой деятельности с единой целью – реализация продукции на рынке.

Концепция маркетинга включает в себя комплекс следующих понятий:

- что надо продавать, т.е. производить то, что можно продавать;

- где продавать, определение рынка сбыта продукции;

- каким путем продавать – непосредственно потребителю или через оптовую и розничную торговлю;

- определение потенциальных покупателей, иначе говоря, не нацеленный сбыт, когда продукция адресована всем потенциальным покупателям или нацеленный сбыт, т.е. ограничение круга покупателей в зависимости от их индивидуального спроса.

Одной из важнейших областей концепции маркетинга является анализ факторов влияющих на сбыт продукции. В основе лежат три группы факторов: сам товар, положение предприятия, рынок.

Необходимо определить каналы сбыта; при этом нужно точно знать, на какой вид сбыта должен быть нацелен тот или иной товар.

Основные виды сбыта:

1. Прямой сбыт позволяет устанавливать прямые контакты с покупателями. Прямой сбыт имеет хождение обычно на рынке основных средств производства и реже на рынке товаров широкого потребителя. К прямому сбыту относится директор-маркетинг, телефон-маркетинг и продажа по объявлениям – в газетах и журналах, последние рекомендуются прежде всего в тех

случаях, когда продажа товара связана с дополнительной информацией для клиентов.

2. Интенсивный сбыт означает подключение к сбытовой программе всех возможных торговых посредников независимо от формы их деятельности. Эта форма сбыта обычно практикуется прежде всего при продаже товаров широкого потребления марочных (фирменных) товаров.

3. Косвенный сбыт – продажа товаров через торговые организации, независимые от производителя, практикуется по всем товарам широкого потребления и при экспорте, осуществляемом через торговых агентов-комиссионеров.

4. Селективный (выборочный) сбыт предусматривает ограничения числа торговых посредников в зависимости от характера их клиентуры, возможностей обслуживания и ремонта продукции, уровня подготовки персонала и т.д.

5. Нацеленный сбыт предусматривает реализацию мер по маркетингу товаров с учетом конкретной группы покупателей

6. Ненацеленный сбыт – обработка всего рынка без ограничения, мероприятия по маркетингу адресуются всем потенциальным покупателям.

Контрольные вопросы:

1. Основные характеристики товара?
2. Что характеризует производственный план предприятия?
3. Какие функции выполняет отдел маркетинга фирмы ?
4. Какие основные понятия включает в себя концепция маркетинга?
5. Расскажите об основных видах сбыта?
6. К чему способствует бизнес-план предприятия?
7. Охарактеризуйте структуру бизнес-плана?
8. Какова функция бизнес-плана?
9. По какой схеме описывается товар?
10. Перечислите характеристики товара
11. Как определяются каналы сбыта товара
12. Виды сбыта

ГЛАВА 3. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА – ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ БИЗНЕС-ПЛАНА

1. Задачи и содержание раздела.
2. Производственная программа и порядок её составления.
3. Производственная мощность, формы её планирования.

Цель занятия

Ознакомление с основными составляющими плана производства, с понятиями производственной мощности предприятия, порядок и методика расчета производственной мощности подготовительных и выпускных цехов.

Результаты учебной деятельности студента

- Какие подразделы включает план производства продукции.
- Разработка производственной программы для основных производственных цехов.
- Как разрабатывается производственная программа для вспомогательных производственных цехов.
- Методы расчета объема выпуска продукции.
- Как рассчитывается объем выпуска продукции в натуральных единицах.
- Как рассчитывается объем выпуска продукции в стоимостном выражении.
- Определение валовой продукции.
- Определение товарной продукции.
- Как определяется объем реализуемой продукции.
- Как определяется производственная мощность предприятия.

Задания для самостоятельной подготовки

Задание 1. Ознакомиться с текстом теоретических материалов и попытаться ответить на фокусирующие вопросы.

Задание 2. Ознакомиться с учебными заданиями.

Задание 3. Ознакомиться с правилами работы на парах.

Задание 4. По завершении учебного занятия провести самопроверку знаний.

План производства (производственная программа) является исходным и ведущим разделом бизнес-плана, и представляет собой задание по объему, ассортименту и качеству продукции на определенный плановый период. Производственная программа является базой для плановых расчетов по труду и заработной плате, для определения потребного количества материалов на плановый период, планов по себестоимости, прибыли и рентабельности.

План производства продукции включает следующие подразделы:

- планирование объемов производства продукции в натуральном выражении;
- планирование производства продукции в стоимостном выражении;
- планирование повышения качества продукции;
- баланс производственных мощностей.

Исходными позициями для разработке плана производства продукции является:

- ❖ перспективный план экономического и социального развития предприятия, контрольные цифры и задания государственного плана;
- ❖ мероприятия по повышению эффективности производства и наращиванию производственных мощностей;
- ❖ договоры о поставках продукции, данные от предприятий-потребителей этой продукции и сведения о спросе на неё;
- ❖ лимиты обеспечения предприятия исходными материалами;
- ❖ сведения о наличии нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода.

Производственная программа разрабатывается для основных, вспомогательных и обслуживающих цехов швейного предприятия на год с разбивкой по кварталам.

Производственная программа для основных производственных цехов разрабатывается в последовательности, обратной последовательности технологического процесса изготовления швейных изделий: сначала для швейных цехов,

затем для раскройных и подготовительных, вспомогательных и обслуживающих. Такой порядок обеспечит согласование календарных сроков выпуска продукции цехами-смежниками со сроками выпуска готовых изделий, установленного для швейного предприятия.

Производственную программу для вспомогательных и обслуживающих цехов швейного предприятия разрабатывают с учетом необходимости своевременного и бесперебойного обеспечения работы цехов основного производства.

Ассортимент является важнейшей характеристикой натурального состава выпускаемой продукции.

Основой для разработки предприятиями планов производства товаров народного потребления, их ассортимента и качества, является заказ торговли, формируемый с учетом результатов оптовых ярмарок.

Обновление ассортимента швейных изделий достигается путем внедрения изделий модных конструктивных решений, так и путем применения новых материалов, высококачественной фурнитуры, различных отделок и украшений.

При планировании выпуска продукции в ассортименте учитываются его следующие признаки: видовой, групповой, родовой, по росту, размерный, полнотный и модельный.

Видовой ассортимент – это количественное соотношение разновидностей продукции, имеющей одинаковое значение, но отличающиеся по виду (пальто зимнее, пальто д/с, плащ, пиджак и т.п.). Планирование по видовому признаку должно учитывать сезонность потребления тех или иных швейных изделий. Д/с изделия могут быть запланированы к выпуску в течении всего года.

Групповой ассортимент – это количественное соотношение разновидностей продукции в пределах каждого её вида, различающейся характером применяемых исходных материалов (платье из синтетической ткани, платье из шерстяной ткани, платье из х/б ткани).

Родовой ассортимент – это количественное соотношение продукции, предназначенной для её потребления разными половозрастными группами населения (мужчина, женщина, дети).

Соблюдение необходимого родового ассортимента достигается на предприятии путем установления строгого ассортиментного задания по половозрастным группам для отдельных участков и потоков в соответствии с их специализацией и производственной мощностью.

По росту ассортимент – это количественное соотношение продукции в пределах каждой группы родового ассортимента, характеризующейся ростами, т.е. длинами изделий.

Размерный ассортимент – это количественное соотношение продукции в пределах каждой группы ростовочного ассортимента, различающегося по группе.

Полнотный ассортимент – это количественное соотношение продукции в пределах каждой группы ростовочного ассортимента, различающейся по объему и полноте.

Соотношение в выпуске продукции по этим признакам определяется на основе антропометрических данных населения.

Ассортимент по моделям – это количественное соотношение разновидностей изделий в пределах группового и родового ассортимента, различающихся формой, конструктивным решением, отделкой, цветовой гаммой применяемых материалов.

Важными обобщающимися показателями, характеризующими работу предприятия по улучшению ассортимента, являются: процент обновления ассортимента, удельный вес в общем выпуске продукции изделий на уровне лучших отечественных и зарубежных образцов, доля выпуска продукции повышенного качества, доля продукции по договоренным ценам.

Производственную программу разрабатывают в виде системы показателей в натуральном и стоимостном (денежном) выражении.

На швейных предприятиях в качестве натурального показателя применяется число изделий (штуки, единицы).

Натуральные показатели (штуки, единицы) имеют большое значение для всей деятельности предприятия. Без них невозможна правильная увязка деятельности различных предприятий и отраслей промышленности, а внутри предприятия – отдельных подразделений, цехов и участков.

Только на основе натуральных показателей можно правильно определять объемы продукции и в стоимостных измерениях. Трудоёмкость, материалоёмкость и другие характеристики изготавливаемой продукции также определяются только на основе натуральных показателей.

Планирование выпуска швейной продукции в натуральном выражении ведут для швейных (выпускных) цехов, для каждого потока, бригады, цеха.

Для расчета планового выпуска швейных изделий в натуральном выражении необходимы следующие исходные данные: численность рабочих в потоке (бригаде), затраты времени на одно изделие по плану, режим работы потока (бригады).

Выпуск изделий в смену:

$$P_{i\text{см}} = T_{\text{см}} K / T_{\text{изд}i};$$

Выпуск изделий в год:

$$P_{i\text{год}} = \sum_{i=1}^J P_{i\text{см}} D_{\text{раб}} n, \text{ где}$$

$T_{\text{см}}$ - продолжительность смены, ч;

K – численность основных производственных рабочих в потоке (бригаде) в смену, человек;

$T_{\text{изд}i}$ - затраты времени (технологическая трудоёмкость) на i -е изделие, ч;

$D_{\text{раб}}$ - число рабочих дней в году;

n – число смен;

J – количество видов изделий.

Годовой план производства швейных изделий в натуральном выражении в целом по предприятиям. В год определяется путем суммирования выпуска швейных изделий по потокам (бригадам) по каждому виду изделий:

$$B_{\text{год}} = \sum_{i=1}^J P_{i\text{год}}$$

Однако натуральные показатели недостаточно отражают истинную динамику объема производства одинаковой продукции при ассортиментных изменениях. Поэтому наряду с объемом производства в натуральном выражении определяется объем производства продукции в денежном (стоимостном) выражении: в розничных ценах, в оптовых ценах и в нормативной стоимости

обработки (НСО). Расчеты по определению этих объемов выполняются посредством умножения производственной программы в развернутом ассортименте в натуральном выражении на розничную, оптовую цену или на НСО единицы изделия.

Оптовая цена применяется для расчета продукции, отгруженной другим предприятием или организациями.

Розничная цена используется для расчетов при продаже швейных изделий непосредственно населению через торговую сеть.

В легкой промышленности цена готовых изделий представлена в прейскурантах розничных цен на готовую продукцию. Розничная цена определяется с учетом всех центрообразующих факторов (площадь лекол материалов верха и подклада с учетом групп материалов и их стоимости; стоимость утепляющей прокладки, приклада, фурнитуры и отделки, сложность модели и т.п.).

Оптовая цена $C_{\text{опт}}$ рассчитывается по розничной цене $C_{\text{розн}}$ за вычетом торговой скидки $T_{\text{ск}}$, принимаемой в виде определенного процента от розничной цены:

$$C_{\text{опт}} = C_{\text{розн}} - T_{\text{ск}}$$

Розничные и оптовые цены текущего планируемого года в отчетности называют действующими. В результате снижения себестоимости в процессе производства происходит снижение розничных цен, это приводит к несопоставимости объемов производства швейной продукции разных лет. Поэтому в промышленности применяют неизменные цены (стабильные) в течении длительного периода времени.

Розничные и оптовые цены (действующие и неизменные) в швейной промышленности зависят от стоимости основных материалов, изменение цен на которые вызывает изменение средних цен на изделие планируемого ассортимента. Это не позволяет достоверно оценить действительный объем работ, выполняемых предприятием. Поэтому в швейной промышленности для характеристики действительного работ

применяется показатель нормативной стоимости обработки (НСО).

НСО – включает в себя затраты на основную и дополнительную заработную плату, отчисления в фонд социального страхования, расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, цеховые расходы, общефабричные расходы.

Стоимостными показателями являются также товарная, валовая и реализованная продукция.

При планировании и учете производственной деятельности предприятия применяется следующая классификация учетных состояний предметов труда:

- Материалы(М) – предметы труда, еще не поступившие в обработку, но предназначенные и подготовленные для производственного потребления;
- Полуфабрикаты (ПФ) – предметы труда с законченной обработкой в одном из цехов предприятия и предназначены для производственного потребления в других цехах этого предприятия;
- Незавершенное производство (НП) – предметы труда, находящиеся в одном из цехов предприятия;
- Готовая продукция (ГП) – предметы труда, полностью прошедшие через все этапы обработки, принятые отделом технического контроля, сданные на склад готовой продукции и предназначенные для отпуска на сторону.

Товарная продукция – это произведенная предприятием продукция, отпущенная или предназначенная к отпуску на сторону, а также стоимость услуг, которые могут быть реализованы на сторону.

Товарная продукция исчисляется в оптовых ценах. Показатель товарной продукции используется для расчетов товарооборота, реализации продукции и финансового плана предприятия; также применяется при анализе хозяйственной деятельности, при определении результатов качественных и количественных показателей. Товарную продукцию можно определить прямым расчетом так:

$$\text{ТП} = \sum_{j=1}^n A_j \text{Ц}_j + \sum_{j=1}^m B_j \text{Ц}_j + \sum_{f=1}^R B_f \text{Ц}_f + \sum_{l=1}^d D_l \text{Ц}_l + \sum_{p=1}^r E_p \text{Ц}_p + \sum_{v=1}^{\omega} Z_v,$$

где:

A_j - количество готовой продукции j -го вида для отпуска сторонним организациям ($j=1,2,3\dots n$);

Ц_j - оптовая цена j -го вида готовой продукции, сум;

N - число видов готовой продукции;

B_i - количество полуфабрикатов i -го вида для отпуска сторонним организациям ($i=1,2,3\dots m$);

M - число полуфабрикатов;

Ц_i - оптовая цена i -го вида полуфабрикатов, сум;

B_f - объем f -го вида работ по капитальному ремонту своего оборудования и транспортных средств ($f=1,2,3\dots K$);

K - число видов работ по капитальному ремонту;

Ц_f - стоимость f -го вида работ по капитальному ремонту;

D_c - объем c -го вида промышленных работ для сторонних организаций и своих непромышленных хозяйств ($c=1,2,3\dots d$);

D - число видов промышленных работ;

Ц_c - стоимость c -го вида промышленных работ, сум;

E_p - количество рыночного вида тары, изготовленной для упаковки своей продукции, стоимость которой не включается в оптовую цену ($p=1,2,3\dots r$);

r - число видов тары;

Ц_p - цена рыночного вида тары, сум;

Z_v - стоимость обработки определенного вида продукции, выработанной из материала заказчика, если предприятие не перечисляет заказчику стоимость этих материалов ($v=1,2,3\dots \omega$);

ω - число видов такой продукции.

Обобщающими показателями объема производства швейного предприятия в денежном выражении является валовая продукция. Валовая продукция определяет итоговую стоимость готовой продукции и полуфабрикаты, выработанных на предприятии в определенный период, и характеризует результаты его деятельности, а также стоимость оказанных услуг.

Основные элементы из которых складывается валовая продукция: готовые изделия, выработанные в отчетном году основными цехами предприятия как из своего материала, так и из материала заказчика; полуфабрикаты своего производства, отпущенные в отчетном периоде на сторону; продукция изготовленная в подобных и вспомогательных цехах, отпущенная на сторону (электроэнергия, вода, инструменты); работы промышленного характера, выполненные в отчетном периоде по заказам со стороны или для отпуска на сторону; изменение (прирост или убыль) за отчетный период остатков продукции и остатков полуфабрикатов.

Не включается в валовую продукцию предприятия работы непромышленного характера, например стоимость работы транспорта по заказам на сторону, работу по капитальному строительству, капитальному и текущему ремонту зданий и сооружений, работы хозяйственных отделов, телефонных станций.

Если на предприятии создаются производственные запасы полуфабрикатов между отдельными подразделениями предприятий или же они остаются неизменными, то валовая продукция (по физическому значению) равняется товарной продукции.

Таким образом, зависимость между товарной и валовой продукцией можно выразить следующим образом:

$$ВП - ТП = ПФ_к - ПФ_н, \text{ или } ВП = ТП + (ПФ_к - ПФ_н) + М_з,$$

где:

$ПФ_к$, $ПФ_н$ - остатки полуфабрикатов соответственно на начало и на конец планируемого года;

$М_з$ - стоимость материалов, представленных заказчиком.

Показатель валовой продукции характеризует общий объем производства. Он применяется при расчете фондоотдачи (показатель использования основных фондов предприятия) и необходим для определения ряда ТЭП деятельности предприятия.

Реализованная продукция – это произведенная на данном предприятии продукция, фактически отпущенная на сторону и оплаченная покупателем.

В объем продукции, реализованной за отчетный период включается продукция, отпущенная на сторону на момент поступления денег от покупателя на р/с предприятия.

В реализованную продукцию включаются оплаченные: готовые изделия, выработанные основными цехами; полуфабрикаты; работы промышленного характера (капитальный ремонт своего оборудования, стоимость продукта и полуфабрикатов, отпущенных своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам; стоимость промышленных услуг, оказанных на сторону). Стоимость оплаченной продукции, выработанной из материала заказчика, независимо от того, оплатило или не оплатило предприятие стоимость этих материалов, полностью входит в реализованную продукцию.

Реализованная продукция может отличаться от товарной продукции следующими элементами: готовые изделия, произведенные в отчетном периоде, находятся на складе и еще не отпущены на сторону; готовые изделия, полуфабрикаты, отпущенные на сторону, но еще не оплаченные покупателем; готовые изделия, отпущенные на сторону в предыдущих периодах, не оплаченные покупателем в отчетном периоде.

Реализованная продукция РП может быть определена следующим образом:

$$РП = ТП + (ОС_н - ОС_к) + (ОП_н - ОП_к) + М_з, \text{ где:}$$

$ОС_н$ и $ОС_к$ - остатки продукции и полуфабрикатов на складах предприятия на начало и на конец планируемого года;

$ОП_н$ и $ОП_к$ - остатки продукции в пути на начало и на конец планируемого года;

$М_з$ - стоимость материалов представленных заказчиком.

При определении объемов реализованной продукции обязательно учитывается изменение остатков нереализованной продукции на начало и на конец планируемого периода.

В сумму остатков на начало планируемого года включаются: фактические или ожидаемые остатки готовых изделий на складе; товары, неоплаченные в срок, а также товары, находящиеся на ответственно хранении у покупателей.

В сумму остатков на конец планируемого года OC_k следует включать остатки готовых изделий на складе в размерах установленного норматива и остатки которых не наступят в планируемом году.

Норматив оборота продукции на складе предприятия на конец планируемого периода OC_k определяется так:

$$OC_k = N_{ГП} \cdot V \cdot Ц_{онт}, \text{ где:}$$

$N_{ГП}$ - норматив остатков готовой продукции;

V – выпуск продукции за 1 день;

$Ц_{онт}$ - оптовая цена единицы изделия, сум.

Норматив остатков готовой продукции на складах предприятия в днях $N_{ГП}$ определяется по формуле:

$$N_{ГП} = T_{ас} + T_{уп} + T_{док}, \text{ где:}$$

$T_{ас}$ - затраты времени на комплектование транспортной партии в полном ассортименте;

$T_{уп}$ - затраты времени на упаковку транспортной партии;

$T_{док}$ - затраты времени на оформление документов.

Повышение эффективности производства непрерывно связано с обеспечением более полного использования производственного потенциала предприятий. Для решения этой задачи во всех отраслях промышленности необходимо располагать достоверными данными о наличии и использовании производственных мощностей действующих предприятий.

В расчет производственных мощностей предприятия швейной отрасли является важной частью технико-экономического обоснования плана промышленного производства швейной промышленности.

Производственная мощность предприятия определяется максимально возможным выпуском готовой продукции в натуральном и стоимостном выражении, а также в ассортименте, рассчитанном на основе полного использования производственных площадей, всего установленного оборудования при применении передовых норм времени на изготовление продукции, прогрессивной технологии, совершенной организации производства, организации и оплаты труда.

Целью расчета производственной мощности предприятия является определение возможностей предприятия по выполнению планового задания.

Производственная мощность предприятия определяется по всей номенклатуре выпускаемой им продукции в отчетном году, а в планируемом периоде – по продукции, предусмотренной к выпуску. Производственная мощность по каждому виду продукции, выпускаемой предприятием, определяется в нормативной стоимости обработки (НСО) и в натуральном выражении.

Производственная мощность швейного предприятия устанавливается по мощности ведущих швейных цехов.

Пропускная способность других подразделений основного производства (подготовительного и раскройного) должна быть пропорциональна (сопряжена) мощности швейных цехов. Для выявления степени сопряженности производственной мощности подразделений предприятия может быть рассчитан коэффициент сопряженности (K_c):

$$K_c = M_1 / (M_2 f), \text{ где:}$$

M_1 - мощность раскройного цеха;

M_2 - мощность швейного цеха;

F – доля продукции раскройного цеха для производства продукции в швейном цехе.

При выявлении не сопряженности между мощностями швейных цехов и пропускной способностью подготовительно-раскройных цехов (или других звеньев производства) разрабатываются меры, направленные на обеспечение полного использования производственной мощности.

На предприятии швейной промышленности производственная мощность потоков и цехов определяется исходя из нормативного количества рабочих мест швейных цехов. В расчет включается все рабочие места, за исключением рабочих мест опытно-экспериментальных и специализированных участков для профессионально-технического обучения.

Нормативное число рабочих мест и соответственное ему число основных производственных рабочих рассчитывается

путем деления производственной площади цеха или потока на типовые нормы площади на одного производственного рабочего в зависимости от организационной формы потока и вида изготавливаемого изделия.

Типовая норма площади на одного производственного рабочего включает: площадь рабочего места с машиной общего назначения или специальной машиной; прессом, утюгом, п/автоматом или автоматом, часть площади рабочих мест, контролеров, мастеров и бригадиров, а также транспортных средств и оргтехники, резервных рабочих мест, зоны хранения кроя и готовой продукции, а также проходов в соответствии с требованиями норм и правил техники безопасности.

При расчете производственной мощности необходимо учитывать запланированные мероприятия по реконструкции предприятия, техническому перевооружению производства и связанные с этим изменения производственной мощности. Поэтому после расчета плановой мощности предприятия составляется баланс производственных мощностей:

$$M_k = M_n + M_{отм} + M_{рек} \pm M_{ном} - M_y, \text{ где:}$$

M_k - производственная мощность на конец планируемого года;

M_n - производственная мощность на начало планируемого года;

$M_{отм}$ - рост производственной мощности за счет проведения организационно-технических мероприятий;

$M_{рек}$ - рост производственной мощности в результате реконструкции, модернизации оборудования и технического перевооружения;

$M_{ном}$ - изменение мощности в связи с изменением номенклатуры и ассортимента продукции, поступлением основных фондов от других предприятий и т.п.;

M_y - изменение мощности за счет убытия основных фондов в результате износа, списания и передачи другим предприятиям.

В связи с тем, что производственная мощность не является величиной постоянной и может меняться в зависимости от

номенклатуры продукции и её трудоёмкости, возникает необходимость её расчета не только на начало и на конец года, но и в течении его. Поэтому рассчитывается среднегодовая мощность, которая используется при сравнении плановых и базовых показателей.

Среднегодовая производственная мощность M_{cp} предприятия определяется путем прибавления к мощности на начало года среднегодового увеличения мощности и вычитания среднегодового уменьшения (выбытия) мощности.

Среднегодовое увеличение мощности вследствие ввода в действие новых расширения, реконструкции, технического перевооружения действующих предприятий и проведение организационно-технических мероприятий рассчитывается путем умножения значения увеличения мощности вследствие действие каждого из перечисленных факторов на число полных месяцев действия мощности до конца года и деления полученного результата на 12.

Среднегодовое уменьшение мощности определяется путем умножения значения выбывающей мощности на число полных месяцев, оставшихся до конца года с момента её выбытия и деления полученного результата на 12.

Среднегодовая производственная мощность, тыс. сум.

$$M_{cp} = M_n + M_v R_1 / 12 - M_y R_2 / 12 \quad \text{где:}$$

M_v - вновь вводимые в эксплуатацию производственные мощности;

R_1 - продолжительность работы вновь вводимых в эксплуатацию производственных мощностей в планируемом году;

M_y - убывшие производственные мощности;

R_2 - продолжительность неучастия в работе в планируемом году убывших производственных мощностей;

12 – число месяцев в году.

Определим производственную мощность потоков, цехов, предприятий в целом, необходимо проверить соответствие её плану по выпуску продукции.

При выпуске изделий широкого ассортимента производственную мощность и задание по выпуску продукции необходимо привести к одному виду изделий, т.е. рассчитать в условных единицах в НСО.

Условием обеспечения задания по выпуску продукции является равенство (или превышение) производственной мощности M и производственной программы Π (план производства продукции), т.е.

$$M \geq \Pi.$$

Если же производственная программа предприятия превышает его производственную мощность, необходимо разрабатывать дополнительные организационно-технические мероприятия, обеспечивающие выполнение производственной программы.

Повышение эффективности и интенсификации производства связано с обеспечением более полного использования созданного производственного потенциала, и в первую очередь производственных мощностей.

После расчета производственной мощности и разработки мероприятий по ликвидации диспропорций, определяется показатель использования производственной мощности потоков, цехов, и предприятий в целом в планируемом периоде.

Коэффициент использования среднегодовой производственной мощности за отчетный год $K_{инт}$ определяется как отношение фактического выпуска продукции $\Pi_{ф}$ к среднегодовой мощности данного года $M_{ср}$ (т.е. $K_{инт} = \Pi_{ф} / M_{ср}$) и не должен превышать 1, так как на планируемый период коэффициент использования производственной мощности действующего предприятия определяется исходя из возможности обеспечения полной загрузки.

Планированию принадлежит определяющая роль в управлении качеством.

Перспективные и текущие планы, разрабатываемые на предприятии должны ориентироваться на всемирное повышение качества.

Качество наряду с объемными показателями, темпами, пропорциями эффективностью стало объектом планирования. Но поскольку отсутствуют единые обобщающие показатели качества, возникают трудности планирования качества. Так как качество выражает потребительскую стоимость продукции, а объектом сводного народного хозяйства и отраслевого направления служит преимущественно стоимость, приходится преодолевать это противоречие посредством косвенного отображения уровня качества через планируемые стоимостные категории (цена, прибыль) или путем введения относительных безразмерных плановых показателей качества (сортности).

Целью планирования повышения качества продукции является планомерное использование научно-технических, производственных и социально-экономических возможностей для достижения постоянно высоких темпов улучшения качества продукции в интересах ускоренного роста эффективности производства и удовлетворение потребностей населения в разнообразной и качественной одежде.

Большое значение придается усилению ответственности предприятия за коренное улучшение качества продукции на всех стадиях её изготовления; повышению роли и расширению полномочий служб технического контроля; усилению воздействия экономических рычагов и стимулов на качество выпускаемых изделий; расширению прав потребителей.

Качество продукции в целом по предприятиям (или отдельному структурному подразделению) будет характеризоваться и такими показателями, как количество рекламаций, предъявляющих, торгующих организациями; количество изделий, возвращаемых покупателями; процент возврата на исправление дефектов и другие.

Важную роль в повышении качества продукции должно сыграть усиление стимулирования, предполагающие более тесную связь доходов коллективов с качеством производимой ими продукции и усиление дифференциации цен в зависимости от качества продукции. В этом направлении сделано: увеличены размеры надбавок и скидок к ценам в зависимости от технического уровня и качества продукции; возросла

дифференциация цен по сортам; улучшены соотношения цен на взаимозаменяемые виды продукции; расширена практика применения временных цен на товары улучшенного качества и договорных цен на особо модные товары и оптовые партии изделий, пользующихся повышенным спросом.

Оценка качества в большей степени опирается на сравнение, сопоставление с аналогами, лучшими отечественными и зарубежными образцами. Без знания достигнутого мирового уровня и потенциальных возможностей НТП невозможно определять показатели качества продукции с учетом прогрессивных достижений в этой области.

Контрольные вопросы:

1. Какие подразделы включает план производства продукции.
2. Разработка производственной программы для основных производственных цехов.
3. Как разрабатывается производственная программа для вспомогательных производственных цехов.
4. Методы расчета объема выпуска продукции.
5. Как рассчитывается объем выпуска продукции в натуральных единицах.
6. Как рассчитывается объем выпуска продукции в стоимостном выражении.
7. Определение валовой продукции.

ГЛАВА 4. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ФИРМЫ.

1. Сущность материально-технического обеспечения.
2. Определение в потребности материальных ресурсов.
3. Баланс материального обеспечения.

Цель занятия

Ознакомление с основными показателями материального и технического обеспечения предприятия, порядок и методика расчета потребности в сырьевых ресурсах предприятий текстильной промышленности, понятие незавершенного производства и методика его исчисления.

Результаты учебной деятельности студента

- Сущность и основная задача материально-технического обеспечения.
- Что такое технико-экономические норма и норматив.
- Что представляет собой норма материальных затрат, норма и нормативы использования труда.
- Как рассчитывается норма расходов материалов.
- Что включает в себя нормативы суммарных отходов.
- Как рассчитывается потребность в материальных ресурсах.
- Какие бывают запасы производственных материалов.
- Как рассчитывается текущий подготовительный и страховой запасы.
- Как составляется баланс материального снабжения.

Задания для самостоятельной подготовки

Задание 1. Ознакомиться с текстом теоретических материалов по теме и попытаться ответить на фокусирующие вопросы.

Задание 2. Ознакомиться с учебными заданиями.

Задание 3. Ознакомиться с правилами работы на парах.

Задание 4. По завершении учебного занятия провести самопроверку знаний.

План материально-технического обеспечения является составной частью годового плана экономического и социального развития предприятия, он тесно связан с другими его разделами: планом производства продукции; планом научно-технического развития, совершенствования производства и управления планом по себестоимости, прибыли и рентабельности производства; финансовым планом.

Основной задачей разработки плана материально-технического обеспечения является определение потребности в материально-технических ресурсах на основе использования прогрессивных норм и нормативов. При этом должны быть обеспечены максимальная экономия всех видов ресурсов, сокращение производственных отходов и потерь, максимальное использование в производстве вторичных ресурсов.

Осуществление производственного процесса на каждом предприятии, которое производит продукцию в соответствии с заказами по номенклатуре и сроками их поставки потребителям, формирует основные показатели затрат материальных ресурсов. Таким образом, производство определяет объем и ритм потребителя материальных ресурсов и соответственно объем и ритм обеспечения ими производственного процесса.

Материально-техническое обеспечение предприятия швейной промышленности осуществляет отдел технического снабжения, который призван решать следующие основные задачи:

- ❖ разрабатывать годовые, квартальные и месячные планы снабжения, увязанные производственной программой и другими разделами годового плана экономического и социального развития предприятия;

- ❖ устанавливать рациональные хозяйственные связи с поставщиками для своевременного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами при минимальных транспортных и других издержках;

- ❖ обеспечивать своевременное поступление материально-технических ресурсов на основе выданных заказов, полученных фондов, заключенных договоров с поставщиками в количестве и ассортименте, необходимых для выполнения производственного плана;

- ❖ организовать контроль за рациональным использованием материально-технических ресурсов;
- ❖ организовать складское хозяйство, предусматривая наиболее полное использование складских помещений, механизацию транспортно-складских работ, оптимальные условия хранения, учет материальных ценностей и их сохранность;
- ❖ осуществлять расчет и оформление штрафных санкций к поставщикам продукции за нарушение договорных обязательств, швейное предприятие имеет право взыскать с предприятия-поставщиков неустойку в повышенных размерах за просрочку поставки или недоставку сырья и материалов.

Исходными данными для разработки материально-технического снабжения являются: производственная программа предприятия; мероприятия по научно-техническому развитию и совершенствованию производства; сведения о наличии материально-технических ресурсов на складе предприятия, а также нормативная база с учетом заданий по снижению норм расхода материалов.

План материально-технического снабжения составляется в натуральном и стоимостном выражении на год с разбивкой по кварталам. Вначале разрабатывают проект плана в форме заявок, содержащих расчеты потребности в отдельных видах материальных ресурсов. Затем проект плана корректируют на основе уточненной производственной программы и объемов других работ, скорректированных норм расхода материалов и производственных запасов, выделенных предприятию фондов материальных ресурсов и фактических остатков материалов на складах.

Состав плана материально-технического обеспечения определяется особенностями ассортимента швейного предприятия материалоемкостью производимой продукции, качеством поступающих исходных материалов.

Поступление материалов низкого качества, а также не заказанных артикулов и расцветок приводит к образованию сверхнормативных остатков, перебоям в снабжении швейных цехов, созданию дефицита тканей отдельных видов и артикулов и

в конечном счете к отвлечению части оборотных средств и ухудшению финансового положения предприятия.

Основой научно обоснованного планирования деятельности предприятия швейной промышленности является нормировочная база, включающая целую систему технико-экономических норм и нормативов.

Технико-экономическая норма – это допустимое значение абсолютного дохода ресурсов для изготовления единицы продукции. Норма расхода является важным регламентируемым и аналитическим показателем, характеризующим затраты ресурсов на единицу продукции или определенный объем работы.

Технико-экономический норматив – это значение показателя, характеризующее относительное использование ресурсов.

Система норм и нормативов разрабатываемых на уровне предприятия, включает нормы и нормативы расхода сырья и материалов; топливно-энергетических ресурсов; затрат труда и заработной платы; использование производственных мощностей; нормативы капитальных вложений; использования оборудования, его потребности; организации производства и труда.

Нормы материальных затрат – это нормы расхода: сырья и основных материалов по отдельным видам изделий; вспомогательных материалов для технологических целей; материалов на ремонтные нужды; топлива и энергии; полуфабрикаты поступающие со стороны; нормы отходов и потерь. Эти нормы используются для расчета потребности в материальных ресурсах, топливе и различных видах энергии.

Нормы и нормативы использования средств труда характеризуются коэффициентом использования среднегодовой мощности; удельным весом установленного оборудования; нормой съема продукции с 1 м² производственной площади, с единицы оборудования; режимом работы оборудования в плановом периоде; коэффициентом сменности работы оборудования; нормой трудоемкости и ремонта единицы оборудования.

Эти нормы и нормативы используются для разработки плана производства продукции, расчета производственной мощности и

оценки степени использования основных фондов, для составления графика планово-предупредительного ремонта.

Нормы и нормативы организации производства включают нормативы продолжительности производственных циклов изготовления продукции, нормы незавершенного производства, нормы производственных запасов сырья, материалов, топлива. Эти нормы и нормативы используются для расчета объема незавершенного производства, нормативы оборотных средств, для составления плана материально-технического обеспечения.

Нормы и нормативы расхода и использования материальных ресурсов устанавливаются применительно к планируемому объему и групповому ассортименту продукции.

Нормативы суммарных отходов предназначены для контроля за использованием материалов верха, расчета норм расхода материалов на планируемый период по артикулам изделий и планирования качества материала, необходимого для выполнения производственной программы.

В нормативы суммарных отходов включаются следующие элементы:

- межлекальные отходы в раскладках лекал деталей изделий;
- отходы на ширину кромок (за исключением костюмных и пальтовых шерстяных тканей);
- отходы по длине настила (в т.ч. на концах и стыках полотен, концевые отходы до 15 см по шерстяным тканям и до 10 см по всем тканям из других волокон и остальным материалам);
- мерный и весовой лоскут материалов.

Нормы и нормативы должны быть технически и экономически обоснованными, соответствовать уровню передовой технологии и организации производства.

Потребность в материально-технических ресурсах классифицируют по характеру применяемых ресурсов (материалы, топливо и энергия, оборудование) и обосновывают расчетами по следующим видам: основное производство, капитальное строительство, новая техника и экспериментальные работы, ремонтно-эксплуатационные нужды, изготовление технологической оснастки и инструмента, прирост незавершенного

производства, материальные запасы, природоохранные мероприятия, мероприятия по социальному развитию коллектива и прочие нужды.

Потребность в материальных ресурсах определяется в натуральном и денежном выражении, что облегчает увязку данного раздела с другими разделами плана экономического и социального развития предприятия.

Исходными данными для определения потребности и стоимости материалов является: производственная программа по видам и ассортименту продукции; нормы и нормативы по расходу всех видов материальных затрат; объем поставок материалов; действующие оптовые цены на материалы; договорные условия для расчета транспортно-заготовительных расходов; договор о прямых связях с предприятиями-поставщиками материалов; данные о наличии материалов на складе предприятия и объема незавершенного производства на начало и конец планируемого года.

Потребность в материальных ресурсах M на основное производство определяют методом прямого счета, т.е. путем умножения плановой нормы расхода материалов N_i на соответствующий объем производства продукции $V_{пл}$ в планируемом периоде:

$$M = \sum_{i=1}^n N_i V_{пл}$$

Если по отдельным видам продукции отсутствуют нормы расхода в планируемом периоде, потребность в материальных ресурсах рассчитывают исходя из фактического расхода материалов в предшествующем плановом периоде и удельного снижения его в планируемом году.

При определении потребности в материальных ресурсах необходимо предусматривать максимальное и экономичное использование вторичных ресурсов.

Потребность во вспомогательных материалах определяется на основе производственной программы и установленных норм их расхода на единицу изделия.

Потребность в топливе определяется для основных технологических процессов, на нужды промышленного транспорта и на коммунально-бытовые нужды.

Потребность в оборудовании определяется по следующим направлениям: замена физически изношенного и морально устаревшего оборудования; увеличение производственной мощности в связи с ростом объема производства; проведение научно-исследовательских работ по механизации производственных процессов, внедрению новой техники и передовой технологии.

Составной частью годовой потребности в материальных ресурсах является потребность на образование производственных запасов сырья и материалов. Производственные запасы подразделяют на текущие, подготовительные, и страховые (резервные).

Текущий запас предназначен для обеспечения производства необходимыми материалами между двумя очередными поставками. Максимально текущий запас материалов $Z_{\text{тек.мах}}$ определяется как произведение среднесуточного расхода материала $M_{\text{дн}}$ на интервал времени между двумя очередными поставками материалов t_n :

$$Z_{\text{тек.мах}} = M_{\text{дн}} t_n .$$

Интервал времени зависит от потребности в материале, расстояния между поставщиками и потребителями, транспорта. Средняя величина текущего запаса равна половине его максимальной величине.

Подготовительный запас создают на время разгрузки материала; приемки и подготовки к потреблению. Его величина определяется условиями производства, видами материалов, организацией складского хозяйства. Подготовительный запас $Z_{\text{подг}}$ определяется на основе среднесуточного расхода материала $M_{\text{дн}}$ и времени, необходимого на его приемку и подготовку к выдаче в производство $t_{\text{подг}}$:

$$Z_{\text{подг}} = M_{\text{дн}} t_{\text{подг}} .$$

Страховой запас $Z_{стр}$ предназначен для обеспечения производства материалами в случае возможных задержек их внутри и определяется умножением среднедневного расхода материала $M_{дн}$ на среднее отклонение от нормативного интервала поставок Δt_n :

$$Z_{стр} = M_{дн} \Delta t_n .$$

Среднее отклонение от нормативного интервала поставок определяется на основе отчетных данных о фактических интервалах поставок материалов на предприятии.

Баланс материального обеспечения.

Для выявления степени сбалансированности потребности в материальных ресурсах с источниками их покрытия разрабатывается баланс материального обеспечения.

Источниками покрытия потребности в материальных ресурсах являются: ожидаемые остатки материальных ресурсов на начало года (планируемого периода); поступления по фондам, выделенным в централизованном порядке; мобилизация внутренних ресурсов; использование вторичных ресурсов; децентрализованные заготовки. Поставка товаров производится по договорам. Договор является основным документом, определяющим права и обязанности сторон по поставке всех видов товаров.

Разработка балансов материального обеспечения является предпосылкой для планирования распределения ресурсов между производственными единицами предприятия, а также установления хозяйственных связей с поставщиками продукции производственно-технического значения.

С учетом остатков материалов на складах предприятия на начало и конец планового периода между заготовительным и расходным количеством материалов существует следующая зависимость:

$$O_n + ЗК = РК + O_k , \text{ где:}$$

O_n - остатки материалов на складах предприятия на начало планируемого периода;

$ЗК$ – количество материалов для заготовки в плановом периоде;

РК – расходное количество материалов в плановом периоде;
 O_k - остатки материалов на складах на конец планового периода.

На основе этой балансовой зависимости определяют количество материалов, которое необходимо заготовить в плановом периоде:

$$ЗК = РК + O_k - O_n .$$

Остатки материалов на начало планового периода (конец отчетного периода) определяют на основе инвентаризации, проводимой на определенную дату, предшествующую началу планового периода O_n ожидаемого поступления материалов с момента проведения инвентаризации до конца отчетного периода П и ожидаемого расхода их в этом периоде Р :

$$O_n = O_n + П - Р .$$

Остатки материалов на конец планового периода O_k определяют на основе нормирования запасов. При такой системе представляется возможность постоянно осуществлять контроль за состоянием складских запасов и следить за их поддержанием на требуемом уровне.

Контрольные вопросы:

1. Сущность и основная задача материально-технического обеспечения.
2. Что такое технико-экономические норма и норматив.
3. Что представляет собой норма материальных затрат, норма и нормативы использования труда.
4. Как рассчитывается норма расходов материалов.
5. Что включает в себя нормативы суммарных отходов.
6. Как рассчитывается потребность в материальных ресурсах.

ГЛАВА 5. ПЛАНИРОВАНИЕ ТРУДА И ФОНДОВ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

1. Содержание плана по труду.
2. Планирование роста производительности труда.
3. Планирование численности работающих.
4. Планирование фонда заработной платы.
5. Техничко-экономические показатели по труду и заработной плате, методика расчета.

Цель занятия

Описание и структура основных фондов заработной платы.

Результаты учебной деятельности студента

- Какие разделы включает в себя план по труду и кадрам.
- Основные задачи плана по труду.
- Методы планирования роста производительности труда, метод прямого счета.
 - Как планируется рост производительности труда по факторному методу.
 - Как рассчитывается исходная численность ППП.
 - Как рассчитывается относительная экономия численности работников.
 - Состав списочного и явочного числа рабочих.
 - Как определяется численность ППП плановая.
 - Как определяется тарифный фонд заработной платы.
 - Как определяется прямой фонд заработной платы.
 - Как определяется часовой фонд заработной платы.
 - Как определяется месячный фонд заработной платы.
 - Какие бывают доплаты.
 - Как определяется средняя заработная плата.
 - Как определяется показатели по труду.

Задания для самостоятельной подготовки

Задание 1. Ознакомиться с текстом теоретических материалов по теме и попытаться ответить на фокусирующие вопросы.

Задание 2. Ознакомиться с учебными заданиями.

Задание 3. Ознакомиться с правилами работы на парах.

Задание 4. По завершении учебного занятия провести самопроверку знаний.

План по труду и кадрам включает в себя следующие разделы:

- планирование роста производительности труда;
- планирование численности работающих по категориям;
- планирование фонда заработной платы;
- подготовка и планирование квалификации кадров.

При разработке планирования труда и заработной платы решаются следующие задачи: неуклонное повышение производительности труда работающих и превышение темпов её роста над темпами роста заработной платы; усиление материальной заинтересованности каждого работника и в целом коллектива в улучшении технико-экономических показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия; обеспечение потребности в кадрах необходимой квалификации, а также повышение квалификации работников; установление оптимального соотношения в численности персонала, занятого непосредственно в производстве, обслуживании и управлении.

Под повышением производительности труда понимается всякое изменение в процессе производства, сокращающее время, необходимое для производства единицы продукции.

Планируемый рост производительности труда имеет важное значение для рационального использования имеющихся трудовых ресурсов предприятия и выявления путей совершенствования производства.

При разработке бизнес-плана особое внимание должно быть уделено выявлению и учету имеющихся резервов повышения производительности труда и максимальному сокращению потребности объединений и предприятий в дополнительной рабочей силе. Показатель роста производительности труда является важным определяющим фактором на все другие количественные и качественные показатели плана.

В пятилетнем плане экономического и социального развития предприятиям устанавливается процент роста производительности труда за пятилетие с разбивкой по годам. В

годовом плане разрабатывается показатель роста производительности труда в целом за год, а также по полугодиям, кварталам, месяцам.

При планировании производительности труда могут использоваться как стоимостные, так и натуральные показатели по объему производства. Основной стоимостной показателем производительности труда в швейной промышленности – объем продукции в нормативной стоимости обработки (НСО).

План по росту производительности труда разрабатывается по единой методике, в основе которой лежат два основных метода планирования роста производительности труда: прямой и по факторам.

Прямой метод планирования производительности труда основан на расчете показателя выработки $ПТ_{пл}$ продукции в расчете на одного среднесписочного работника ППП.

$$ПТ_{пл} = В_{пл} / К_{пл}, \text{ где:}$$

$В_{пл}$ - плановый выпуск продукции в НСО, сум;

$К_{пл}$ – плановая среднесписочная численность работников на предприятии, человек.

Среднесписочная численность определяется как средняя величина работающих, числящихся в списках предприятия за тот или иной период времени. В этом списке не учитывается численность подростков до 18 лет, рабочих проходящих производственное обучение на предприятии, и работниц находящихся в отпусках по уходу за ребенком.

При сопоставлении планируемой производительности труда с производительностью труда за отчетный период (год, квартал, месяц, смену, час) получают показатель роста производительности труда (РПТ), % :

$$РПТ = ПТ_{пл} / (ПТ_0) 100-100, \text{ где:}$$

$ПТ_{пл}$ - показатель производительности труда по плану;

$ПТ_0$ - показатель производительности труда за отчетный период (фактический).

По факторный метод планирования производительности труда осуществляется в соответствии с методикой.

Сущность этого метода заключается в определении относительной экономии численности работников в результате проведения мероприятий, предусматриваемых планом повышения эффективности производства. Для решения практических задач анализа и планирования производительности труда на предприятиях принимается следующая классификация групп факторов.

Повышение технического уровня производства – механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии и повышение технической оснащенности производства; повышение качества продукции; изменение конструктивных характеристик изделий; внедрение новых видов и улучшение использования сырья, материалов, топлива и энергии.

1. Совершенствование управления, организации производства и труда – улучшение управления производством, совершенствование организации производства, улучшение организации труда; повышение квалификации рабочих, приобретение ими практических навыков; улучшение использования рабочего времени.

2. Изменение объема и структуры производства – увеличение объема производства, изменение удельного веса покупных полуфабрикатов и кооперированных поставок; изменение удельного веса отдельных видов продукции в общем объеме производства.

На уровне государственных предприятий и отрасли в целом рассмотренная классификация дополняется группой отраслевых факторов – ввод новых предприятий, ликвидация малоэффективных и устаревших производств, повышение уровня концентрации производства.

Методика по факторного планирования роста производительности труда включает следующие основные этапы:

1) Определяется уровень производительности труда $ПТ_{баз}$ в базисном году:

$$ПТ_{баз} = 4ПТ_{баз}^{IV}, \text{ где:}$$

4 - количество кварталов в году;

$ПТ_{баз}^{IV}$ - производительность труда в IV квартале базисного года.

2) Рассчитывается исходная численность $Ч_{исх}$ промышленно-производственного персонала на плановый год исходя из планового объема производства и уровня выработки в базисном году:

$$Ч_{исх} = V_{пл} / ПТ_{баз} .$$

3) Определяется относительная экономия численности работников по каждому из факторов роста производительности труда, предусмотренных планом повышения эффективности производства ε_{4j} , $j= 1,2,3...n$.

4) Рассчитывается рост производительности труда на плановый год, по следующей зависимости, % :

$$РПТ = \sum_{j=1}^n \varepsilon_4 100 / (Ч_{исх} - \sum_{j=1}^n \varepsilon_4) .$$

Расчет относительной экономии численности работников по любому из факторов группы повышения технического уровня производства осуществляется по зависимости, чел:

$$\varepsilon = (T_{баз} - T_{пл}) V_{пл} / (\Phi_{баз} K_{кбаз}) M / 12, \text{ где:}$$

$T_{баз}$ и $T_{пл}$ - удельная нормированная трудоемкость продукции соответственно в базисном и плановом году, чел-ч;

$V_{пл}$ - объем выпуска продукции в плановом периоде, в натуральных единицах;

$\Phi_{баз}$ - фонд рабочего времени в базисном году, ч;

$K_{кбаз}$ - средний коэффициент выполнения трудовых норм в базисном году;

M – количество месяцев данного мероприятия в плановом году;

12 – число месяцев в году.

Если будет внедрено новое или модернизировано старое оборудование расчет экономии численности $\varepsilon_ч$ работников может быть осуществлена по формуле:

$$\varepsilon_ч = (100 - \frac{100 n}{100 n_1 + П_M n_2} 100) \frac{M}{12} Ч_{исх} \frac{Y_{раб.ст}}{100} , \text{ где:}$$

N – общее число единиц оборудования в плановом периоде;

n_1 - количество единиц оборудования не подвергшихся замене или модернизации;

n_2 - количество единиц оборудования нового и модернизированного;

Π_m - процент роста мощности нового или модернизированного оборудования;

$U_{\text{раб.ст}}$ - удельный вес работников-станочников в общей численности работников в базисном году, %.

Так как по ряду фактов группы совершенствования управления, организации производства и труда расчет экономии численности работников ведется методом ступенчатого счета, сначала следует произвести расчеты по группе факторов изменения объема и структуры производства.

Расчет относительной экономии численности работников по группе факторов изменения объема и структуры производства осуществляется по следующим зависимостям:

а) в связи с ростом объема продукции

$$\mathcal{E}_ч = \frac{Ч_{\text{баз}} (\Pi_B - \Pi_ч)}{100}, \text{ где:}$$

$Ч_{\text{баз}}$ - численность работников без основных производственных рабочих в базисном году, человек;

Π_B - рост объема производства в плановом году, %;

$\Pi_ч$ - увеличение численности работников (без основных производственных рабочих), принятое для расчета в связи с ростом объема производства, % (как правило, равно половине роста объема производства).

б) в результате увеличения удельного веса покупных полуфабрикатов и кооперированных поставок:

$$\mathcal{E}_ч = (U_{\text{кпл}} - U_{\text{кбаз}}) / (100 - U_{\text{кбаз}}) Ч_{\text{исх}}, \text{ где:}$$

$U_{\text{кпл}}$ и $U_{\text{кбаз}}$ - удельный вес кооперированных поставок (покупных полуфабрикатов) в базисном и плановом году, в общем объеме производства.

в) в связи с изменением структуры производства:

$$\mathcal{E}_q = \left[\frac{\sum_{i=1}^n B_{\text{баз}} T_{\text{баз}} i}{\sum_{i=1}^n B_{\text{пл}} T_{\text{баз}}} - 1 \right] \mathcal{C}_{\text{исх}} \frac{Y_{\text{раб.осн}}}{100}, \text{ где:}$$

$B_{\text{баз}}$ и $B_{\text{пл}}$ - объем выпуска i -го вида продукции в натуральных единицах, соответственно в базисном и плановом году;

$T_{\text{баз}}$ - удельная технологическая трудоемкость i -го вида продукции в базисном году, ч;

$Y_{\text{раб.осн}}$ - удельный вес, основных производственных рабочих в общей численности работников в базисном году, %.

Расчет относительной экономии работников по группам факторам совершенствования управления и организации производства и труда производится по следующей формуле:

а) в связи с повышением норм обслуживания и норм выработки:

$$\mathcal{E}_q = \mathcal{P}_{\text{пл}} (1 / H_{0.\text{баз}} - 1 / H_{0.\text{пл}});$$

$$\mathcal{E}_q = \Delta \mathcal{P}_N Y_{\text{раб.сд}} / (100 + \Delta \mathcal{P}_N) \mathcal{C}'_{\text{исх}}, \text{ где:}$$

$\mathcal{P}_{\text{пл}}$ - количество единиц оборудования, обслуживаемого в плановом году;

$H_{0.\text{баз}}$ и $H_{0.\text{пл}}$ - норма обслуживания соответственно в базисном году;

$\Delta \mathcal{P}_N$ - среднее повышение норм выработки, в результате осуществления мероприятий по НОТ в плановом периоде, %;

$Y_{\text{раб.сд}}$ - доля рабочих-сдельщиков в общей численности работников в базисном году;

$\mathcal{C}'_{\text{исх}}$ - исходная численность работников, уменьшенная на величину по предыдущим факторам роста производительности труда.

б) в результате сокращения числа работников-сдельщиков, не выполняющих норм выработки:

$$\mathcal{E}_q = \frac{\Delta \mathcal{P}'_N Y'_{\text{раб.сд}}}{100 \cdot 100} 0,5_{\text{раб}} \mathcal{C}'_{\text{исх}}, \text{ где:}$$

$\Delta \mathcal{P}'_N$ - рост выполнения норм выработки группой рабочих, не выполняемых трудовые нормы, %;

$U'_{\text{раб.сд}}$ - удельный вес рабочих-сдельщиков, не выполняющих нормы выработки, в общей численности рабочих в базисном году, %;

0,5 – коэффициент действия повышения норм выработки (равномерно в течении года);

$Ч_{\text{раб}}$ - доля рабочих в общей численности работников в базисном году.

в) в связи с сокращением целодневных потерь и внутрисменных простоев рабочего времени:

$$\mathcal{E}_ч = [(D_{\text{пл}} - D_{\text{баз}}) / D_{\text{пл}}] U_{\text{раб}} \mathcal{C}'_{\text{исх}} ;$$

$$\mathcal{E}_ч = [(P_{\text{баз}} - P_{\text{пл}}) / (100 - P_{\text{пл}})] U_{\text{раб}} (1 - d_n) \mathcal{C}'_{\text{исх}} , \text{ где:}$$

$D_{\text{пл}}$ и $D_{\text{баз}}$ – число дней, намечаемых к отработке одним рабочим соответственно в плановом и базисном году;

$P_{\text{баз}}$ и $P_{\text{пл}}$ – внутрисменные простои рабочего времени соответственно в базисном и плановом году, %;

d_n – доля в сокращении простоев мероприятий по научной организации труда, учтенных по фактору повышения норм обслуживания и норм выработки.

Вместо величины $(1 - d_n)$ можно брать долю простоев по вине рабочих в базисных внутрисменных потерях рабочего времени.

г) вследствие сокращения потерь от брака и ликвидации нерациональных затрат труда:

$$\mathcal{E}_ч = \frac{B_{\text{баз}} - B_{\text{пл}}}{100} U_{\text{раб}} \mathcal{C}'_{\text{исх}}$$

$$\mathcal{E}_ч = \frac{D_{\text{отк}}}{100} U_{\text{раб}} \mathcal{C}'_{\text{исх}} , \text{ где:}$$

$B_{\text{баз}}$ и $B_{\text{пл}}$ - потери от брака в процентах к себестоимости продукции соответственно в базисном и плановом году;

$D_{\text{отк}}$ – доплата рабочим-сдельщикам, связанная с отклонением от технологических процессов, в процентах к общему фонду заработной платы всех рабочих в базисном году.

д) в результате сокращения текучести кадров:

$$\mathcal{E}_ч = \frac{0,045 K_T}{100} \Delta K_T \mathcal{C}'_{\text{исх}} , \text{ где:}$$

K_T – коэффициент текучести кадров в базисном году, %;

ΔK_T - сокращение текучести кадров в плановом году, %.

Каждое предприятие ставит перед собой задачу эффективного использования трудовых ресурсов, обеспечения выполнения производственной программы с минимально необходимой численностью работников.

Структура рабочей силы на предприятии представляет собой распределение группы, которые различаются в зависимости от их положения в системе общественного разделения труда.

Наиболее важной является классификация рабочих по функциональному признаку, т.е. по характеру функций, выполняемых в производстве. По этому признаку все работающие на предприятии подразделяются на 2 группы: промышленно-производственный (ППП) и непромышленный персонал.

К ППП относятся работники, занятые в производстве, его обслуживании и управлении.

В свою очередь по характеру функций, выполняемых в производстве, весь состав работников ППП делится на следующие категории: рабочие, руководители и специалисты, служащие, младший обслуживающий персонал (МОП), ученики, работники охраны.

К непромышленному персоналу относятся работники, занятые в организациях и учреждениях, обслуживающих работников предприятия. Это – жилищно-коммунальное и подсобное хозяйство, культурно-просветительных и санитарных учреждений, д/с и яслей, организованных на предприятии.

В категорию рабочих входят работники предприятия, которые непосредственно заняты созданием материальных ценностей или работами по оказанию производственных услуг и перемещению грузов. По степени участия в производстве выпускаемой продукции рабочие подразделяются на основных и вспомогательных.

К основным относят рабочих, труд которых непосредственно создает товарную продукцию предприятия и которые заняты осуществлением технологических процессов, т.е. изменением форм, размеров, положения в пространстве, состояния, структуры, физических, химических и других свойств предметов труда. В швейной промышленности – это настильщики,

раскладчики лекал; раскройщики; комплектовщики материалов кроя и изделий; подборщики деталей и изделий в поток; швеи; операторы швейного оборудования; термо отделочники швейных изделий; контролеры материалов и изделий; сварщики швейных изделий на установках ТВУ.

К основным производственным рабочим относятся также все категории рабочих основных цехов, принимающих непосредственное участие в выполнении технологических операций по изготовлению изделия.

К вспомогательным рабочим относятся рабочие занятые на ремонте, наладке и обслуживании оборудования и рабочих мест непосредственно в цехах основного производства, а также вспомогательных цехов и хозяйств. Они непосредственно не участвуют в основном процессе производства, однако способствуют его осуществлению. Вспомогательные рабочие могут быть разделены на следующие функциональные группы: транспортную, погрузочно-разгрузочную, ремонтную, хозяйственную, энергетическую, складскую.

К руководителям относятся работники, выполняющие функции требующие высшей и средней специальной квалификации и подготовки, осуществляющие организацию и руководство производственными процессам.

К служащим относятся работники, занимающие административно-хозяйственные должности и не входящие в состав руководителей и специалистов, и отличающиеся от них выполнением функций, не требующих специальных технических знаний. Руководители, специалисты и служащие разделяются на общезаводские и цеховые. Цеховые числятся в штате цеха.

Ученики - лица, проходящие производственное обучение и оплачиваемые по ставкам учеников, а также обучающиеся в учебных заведениях по подготовке рабочих при предприятиях.

Для учета трудовых ресурсов все работники предприятия заносятся в списки. Различают списочный, явочный среднесписочный состав работающих.

Явочный состав рабочих - это число рабочих, которые непосредственно участвуют в производственной деятельности предприятия.

В списочный состав входят работники не только фактически являющиеся на работу, но и работники имеющие выходной день, не явившиеся по болезни или в связи с выполнением государственных и общественных обязанностей, находившиеся в отпуске и не явившиеся по другим причинам, если предприятие выплачивает этим работникам заработную плату или отпуск без оплаты.

Списочная численность работающих постоянно меняется в связи с приемом и увольнением. Поэтому при характеристике численности применяется среднесписочное число работающих за определенный период.

Среднесписочное число работающих за месяц рассчитывают делением общего списочного состава работающих за все дни месяца на общее число календарных рабочих дней в месяце; за квартал или за год делением общего месячного среднесписочного числа работающих за квартал или за год на число месяцев в квартале.

Основными данными для планирования численности работающих является: показатели, утверждаемые к составлению годового плана экономического и социального развития; мероприятия, намечаемые по плану научно-технического развития, совершенствования производства и управления; план производства продукции в ассортименте; количество потребного сырья, материалов, топлива; режим работы предприятия.

Численность промышленно-производственного персонала $K_{пл}$ (плановая) может быть определена методом прямого счета:

$$K_{пл} = V_{пл} / ПТ_{пл} , \text{ где:}$$

$V_{пл}$ - плановое значение объема производства;

$ПТ_{пл}$ - плановый уровень производительности труда на одного работающего.

Расчет численности ППП может быть также проведен по полной трудоемкости производственной программы, включающей в себя технологическую трудоемкость, трудоемкость обслуживания и управления, путем деления этой полной трудоемкости на фонд рабочего времени одного работника.

Кроме того, численность ППП можно рассчитать по формуле:

$$K_{\text{пл}} = T_{\text{изд}} / (\Phi_{\text{б}} K_{\text{б}}) + K'_{\text{б}} + \Delta K', \text{ где:}$$

$T_{\text{изд}}$ - расчетная технологическая трудоемкость планируемой продукции, работ и услуг, определяемая на основе базисной трудоемкости, чел-ч;

$\Phi_{\text{б}}$ - полезный фонд рабочего времени одного рабочего в базисном году, ч;

$K_{\text{б}}$ - численность рабочих в базисном году, ч;

$K'_{\text{б}}$ - численность руководителей, специалистов и служащих по штатному расписанию в базисном году, чел;

$\Delta K'$ - изменение численности руководителей, специалистов и служащих под действием основных технико-экономических факторов (без учета влияния структурных сдвигов), чел.

Численность работающих планируется по указанным категориям работников по цехам, службам и отделам отдельно, и на базе этих расчетов составляется сводный (общий) план численности работающих по предприятиям на год с разбивкой по кварталам.

При планировании численности рабочих определяют списочный и явочный состав. Численность всех прочих работающих на предприятиях швейной промышленности планируется только по списочному составу.

Явочный состав рабочих определяют отдельно по рабочим со сдельной оплатой (рабочие-сдельщики) и рабочим с повременной оплатой труда (рабочие-повременщики).

Явочный состав рабочих-сдельщиков $K_{\text{сд}}$ может быть определен по результатам разделения труда в потоке и формирования организационных операций из технологически неделимых. Общий явочный состав рабочих-сдельщиков в цехе определяется с учетом количества потоков и сменности работы данного цеха.

Явочный состав рабочих-повременщиков определяется по каждому цеху отдельно на основе установленной организационно-технологической схемы производства.

Общий явочный состав рабочих $K_{обш}$ получают суммированием явочного состава рабочих-сдельщиков и рабочих-повременщиков (как по каждому производственному участку, так и по предприятию в целом).

Явочный состав рабочих основного производства $K_{яв}$ можно также рассчитать исходя из норм времени, норм выработки или норм обслуживания:

$$K_{яв} = T_{изд} M / (\Phi K_{н.в.}, \text{ где:}$$

$T_{изд}$ – технологическая трудоемкость единицы продукции, чел-ч;

M – план выпуска каждого вида изделия, ед;

Φ – полезный фонд рабочего времени одного рабочего, ч;

$K_{н.в.}$ – коэффициент выполнения норм выработки.

Исходя из норм выработки или обслуживания численность определяют для рабочих-сдельщиков по формуле:

$$K_{ед} = M / (НВФК;$$

Для рабочих-повременщиков по формуле:

$$K_{повр} = M / H_{обс} \Phi К, \text{ где:}$$

$НВ$ – норма выработки, ед.;

$H_{обс}$ - норма обслуживания.

Списочный состав рабочих определяют по явочному с учетом планируемого процента невыходов на работу.

При планировании списочного состава рабочих в расчет принимаются невыходы на работу по следующим причинам: выполнение государственных и общественных обязанностей; очередные и дополнительные отпуска; отпуска по родам; отпуска связанные с учебой; по болезни и т.п.

Общий процент невыходов на работу в планируемом периоде получают суммированием процентов невыходов по разным причинам, их вызывающим.

При разновременном очередном отпуске списочный состав рабочих $K_{сп}$ определяется следующим образом:

$$K_{сп} = K_{обш} * 100 / (100 - H_{обш}), \text{ где:}$$

$K_{обш}$ - общий явочный состав рабочих (сдельщиков и повременщиков), ч;

$H_{общ}$ - общий процент планируемых невыходов на работу.

При одновременном очередном отпуске рабочих цеха (потока) общий процент невыходов уменьшается на процент невыходов, связанных с очередными отпусками:

$$K_{сп} = K_{общ} * 100 / (100 - (H_{общ} - H_{отп})) , \text{ где:}$$

$H_{общ}$ - процент невыходов на работу в связи с одновременными очередными отпусками рабочих цеха (потока).

Процент невыходов в связи с очередными отпусками $H_{отп}$ рассчитывается следующим образом:

$$H_{отп} = \sum_{i=1}^n O_i K_i / (K_{общ} D_{раб}) 100 , \text{ где:}$$

O_i - количество дней отпуска данной группы рабочих, дн.;

$K_{общ}$ - количество рабочих, имеющих отпуск одинаковой продолжительности, чел;

$D_{раб}$ - число рабочих дней в году, дни;

N - количество групп рабочих с одинаковой продолжительностью отпуска.

Руководствуясь отраслевой схемой должностных окладов и групп к которым отнесены предприятия в пределах планового фонда заработной платы составляет штатное расписание руководителей, специалистов и служащих, в котором указываются количество работников по каждой должности и их должностные оклады.

Общий списочный состав работников предприятия определяют путем суммирования списочного состава рабочих (основных и вспомогательных), руководителей, специалистов и служащих, учеников, младшего обслуживающего персонала и работников охраны.

При комплектовании кадров предприятия большое значение имеет повышение удельного веса рабочих за счет других категорий работающих, т.к. это приведет к росту показателя производительности труда ПТ в расчете на одного работающего, определяемого следующим образом:

$$ПТ = \sum_{i=1}^n V_{год} / (K_{сп}) HCO_i , \text{ где:}$$

$V_{год}$ - годовой выпуск продукции, шт;

$K_{\text{сп}}$ – численность работающих, чел;

$НСО_i$ - нормативная стоимость обработки i -й единицы продукции, сум;

N – количество видов выпускаемой продукции.

Фонд заработной платы предприятия включает фонд заработной платы всех входящих в его состав подразделений и непосредственно подчиненных ему структурных единиц.

Общий фонд заработной платы планируют по основной заработной плате, включающей в себя оплату за выполненную работу и отработанное время с учетом качественных показателей, и дополнительную заработную плату, состоящую из выплат за время, не связанное с производственной деятельностью, но оплачиваемое по законодательству из фонда заработной платы.

Фонд заработной платы на производственных швейных предприятиях рассчитывают для каждого цеха, участка в зависимости от числа рабочих дней в году: для рабочих-сдельщиков по сдельным тарифным ставкам, для рабочих-повременщиков по временным тарифным ставкам.

Планирование фондов заработной платы осуществляется по категориям работающих на предприятии с учетом доплаты и выплат.

При планировании фонда заработной платы рабочих различают тарифный, прямой, часовой, дневной и месячный фонды. Фонды заработной платы отличаются один от другого не расчетным периодом, а входящими в них доплатами и выплатами.

Тарифный фонд заработной платы рабочих $\Phi_{\text{тар}}$, включает выплаты по тарифным ставкам и окладам в течении года.

$$\Phi_{\text{тар}} = \sum_{i=1}^n C_{\text{тдн}} i K_i \text{ где:}$$

$C_{\text{тдн}} i$ – дневная тарифная ставка рабочего-сдельщика (или повременщика) i -го разряда, сум;

K_i - численность рабочих-сдельщиков (или повременщиков) i -го разряда;

n – количество разрядов рабочих ($n= 1,2,3,4,5,6$).

Тарифный фонд заработной платы $\Phi_{\text{тар}}$, можно определить по суммарной расценке единицы продукции и планового выпуска изделий.

$$\Phi_{\text{тар}} = \sum_{j=1}^m \rho_j V_{\text{пл.}j}, \text{ где:}$$

ρ_j – суммарная расценка на единицу j -го вида продукции, сум;

$V_{\text{пл.}j}$ – плановой выпуск продукции j -го вида, шт.;

m – количество видов выпускаемой продукции.

Прямой фонд заработной платы рабочих сдельщиков $\Phi_{\text{пр.ед}}$ определяется на основании их тарифного фонда $\Phi_{\text{тар.сд}}$ и планируемого коэффициента заработной платы $K_{\text{з.пл}}$, который учитывает увеличение фонда заработной платы на основании запланированного роста производительности труда:

$$\Phi_{\text{пр.ед}} = \Phi_{\text{тар.сд}} (1 + K_{\text{з.пл}}).$$

Прямой фонд заработной платы рабочих-повременщиков равен их тарифному фонду.

Часовой фонд заработной платы включает в себя прямой фонд, премиальные выплаты, доплаты резервным рабочим, доплаты за работу в ночное и вечернее время, доплаты не освобожденным бригадирам, доплаты за совмещение профессий, доплаты за обучение учеников на производстве и руководство практикой, надбавки по районным коэффициентам, доплаты до среднего заработка.

Премии включаемые в основную заработную плату, начисляют на основании планируемых показателей в соответствии с действующими положениями о премировании, разработанными для различных категорий работающих. Премия планируется в процентах прямого фонда заработной платы. Премирование производят, как правило, по результатам работы за месяц при условии выполнения норм выработки не менее чем на 100 %. Премии из фонда заработной платы выплачивают рабочим независимо от состояния расходования этого фонда.

Все другие доплаты, включаемые в часовой фонд, определяются прямым счетом в установленном порядке и не включаются в общий заработок бригады.

Дополнительная оплата труда за работу в ночное время установлена в размере 50 % часовой тарифной ставки (оклада) для основных производственных рабочих, и в размере 35 % для вспомогательных рабочих и МОП за каждый час работы в ночное время. Ночным времени считается время с 22 до 6 часов утра. Число часов работы в ночное время определяется на основании установленного для предприятия режима работы второй смены.

Доплаты за вечернее время предусмотрена в размере 20 % ставки соответствующего разряда рабочего за каждый час работы в вечернее время.

За совмещение профессий и выполнение установленного объема работ с меньшей численностью отдельным или всем членам бригады могут быть установлены доплаты к тарифным ставкам или окладам.

Сумму доплат рабочим, обучающим учеников, исчисляют на основе установленных размеров выплат за обучение рабочих и плана подготовки рабочих кадров путем индивидуального и бригадного обучения.

Дневной фонд заработной платы включает в себя часовой фонд и доплаты за время учитываемое как отработанное в пределах рабочего дня, которое согласно законодательству оплачивается из фонда заработной платы. Например, доплаты за сокращенный день подросткам планируют исходя из числа подростков, количества часов работы каждого из них в плановом периоде и оплаты за один час по тарифу. Доплаты за сверхурочные часы не планируются.

Месячный фонд заработной платы включает дневной фонд и доплаты за время, учитываемое как отработанное в пределах рабочего месяца, которое согласно законодательству оплачивается из фонда заработной платы (оплаты очередных и дополнительных отпусков, оплаты времени выполнения государственных и общественных обязанностей, компенсация за неиспользованный отпуск и другие выплаты).

Расчет доплат за очередные и дополнительные отпуска производятся на основании средней продолжительности отпуска по данным планового баланса рабочего времени; общего количества дней отпуска всех работников; средней заработной

платы в день. Средняя заработная плата $Z_{\text{ср}}$, используемая в расчете суммы выплат за очередные и дополнительные отпуска, определяется делением заработной платы причитающейся рабочему за полностью отработанные дни, на число полностью отработанных им дней в году.

Годовой фонд заработной платы $\Phi_{\text{год}}$ определяется на основании месячного фонда и числа рабочих дней в году.

$$\Phi_{\text{год}} = \Phi_{\text{мес}} D_{\text{раб}}, \text{ где:}$$

$\Phi_{\text{мес}}$ – месячный фонд заработной платы определенной категории рабочих, сум;

$D_{\text{раб}}$ – число рабочих дней в году в соответствии с установленным режимом работы предприятия.

Следует иметь в виду, что ряд денежных выплат работникам предприятие производит не за счет фонда заработной платы, а за счет других источников. Сюда относятся выплаты по больничным листам – из фонда социального страхования, выплаты за счет ассигнований по смете административно-хозяйственных расходов (суточные, проездные и квартирные командировки), выплаты руководителям, специалистам и служащим из фонда материального поощрения и ряд других.

Структура планового фонда заработной платы рабочих несколько отличается от структуры фонда заработной платы за отчетный период. Отчетный период фонда включает в себя ряд выплат, которые не планируются: доплаты за отклонения от нормативных условий труда, доплаты за сверхурочные работы, оплату внутрисменных и целодневных простоев по организационно-техническим причинам.

Планирование и расчет основного фонда заработной платы руководителей, специалистов и служащих производится на основании месячных окладов по должностям согласно штатному расписанию.

Плановые фонды заработной платы МОП, сторожевой и пожарной охраны определяют на основе штатных расписаний. Фонд заработной платы учеников определяют исходя из числа

тарифных ставок. Кроме того учитывают доплаты, предусмотренные законодательством для данной категории.

Суммированием фондов заработной платы планируемого периода по всем категориям списочного и несписочного состава работающих получают общий фонд заработной платы ППП предприятия.

Кроме фонда заработной платы источником премирования является фонд материального поощрения ФМП образуемый за счет прибыли.

Премии из ФМП не включают в фонд заработной платы, но учитывают при расчете средней заработной платы работающих.

Среднегодовая заработная плата работающих СЗПг может быть рассчитана делением годового фонда заработной платы ФЗПг на среднесписочную численность $K_{\text{ср}}$:

$$\text{СЗПг} = \text{ФЗПг} / K_{\text{ср}} .$$

Особое значение имеет установление планового соотношения между темпами роста производительности труда и средней заработной платы (с учетом выплат из ФМП). Об опережении темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы можно судить по коэффициенту опережения $K_{\text{оп}}$, который определяется как отношение индексов производительности труда $I_{\text{п.т.}}$ и средней заработной платы $I_{\text{з.п.}}$.

$$K_{\text{оп}} = I_{\text{п.т.}} / I_{\text{з.п.}}$$

Индексы производительности труда и средней заработной платы определяются как отношение соответствующих показателей отчетного и базисного периодов.

Если фактический коэффициент опережения равен плановому или превышает его, предусмотренное планом соотношение между темпами роста производительности труда и средней заработной платы выполняется.

Контрольные вопросы:

- 1.Какие разделы включает в себя план по труду и кадрам?
- 2.Основные задачи плана по труду.

3. Методы планирования роста производительности труда, метод прямого счета.

4. Как планируется рост производительности труда по факторному методу?

5. Как рассчитывается исходная численность ППП?

6. Как рассчитывается относительная экономия численности работников?

7. Состав списочного и явочного числа рабочих?

8. Как определяется численность ППП плановая?

9. Как определяется тарифный фонд заработной платы?

10. Как определяется прямой фонд заработной платы?

11. Как определяется часовой фонд заработной платы?

12. Как определяется месячный фонд заработной платы?

13. Какие бывают доплаты?

ГЛАВА 6. ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАТРАТ ПРОИЗВОДСТВА

1. Значение положения о составе затрат по производству и реализации продукции, включаемых в себестоимость продукции.
2. Калькулирование себестоимости продукции.
3. Планирование смет затрат на производство.
4. Планирование себестоимости продукции.

Цель занятия

Распределение затрат и формирование общей себестоимости по экономическому содержанию и целевому назначению, распределение затрат по статьям калькуляции, виды себестоимости. Классификация затрат в себестоимости продукции и выделение производственных и непроизводственных расходов.

Результаты учебной деятельности студента

- Виды затрат включаемые в себестоимость продукции;
- Виды калькуляции и ее содержание;
- Различия между себестоимостью и калькуляцией;
- Содержание и сущность прямых и косвенных затрат в себестоимости продукции.

Задания для самостоятельной подготовки

Задание 1. Ознакомиться с текстом теоретических материалов по теме и попытаться ответить на фокусирующие вопросы.

Задание 2. Ознакомиться с учебными заданиями.

Задание 3. Ознакомиться с правилами работы на парах.

Задание 4. По завершении учебного занятия провести самопроверку знаний.

Учет себестоимости продукции на малых предприятиях. Производственная себестоимость продукции представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства или переработки продукции – природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также др. затрат, связанных с производством. Т.е. себестоимость продукции – это выраженная денежной форме часть общественных издержек

производства, а значит, часть стоимости, объединяющие текущие затраты предприятий на изготовление продукции и её реализацию.

В соответствии с различными классификационными признаками, расходы предприятий могут быть выделены следующие основные группы затрат:

1) в зависимости от функций в производственном процессе:

- производственные затраты;
- непроизводственные затраты.

2) в зависимости от отнесения на стоимость продукции.

- прямые затраты;
- косвенные затраты.

3) в зависимости от времени списания с реализованной продукции:

- затраты включаемые в себестоимость продукции;
- расходы периода.

4) в зависимости от реакции на изменение объема реализованной продукции:

- переменные издержки;
- постоянные издержки;
- постоянно-переменные издержки.

В себестоимость продукции включаются затраты, непосредственно связанные с производством продукции, обусловленные технологией и организацией производства – это производственные расходы. Они подразделяются на:

- прямые затраты на материалы;
- прямые затраты на оплату труда;
- накладные расходы производственного назначения.

Прямые затраты на оплату труда и прямые затраты на материал называются первичными затратами. Прямые затраты на оплату труда и производственные накладные расходы называются конверсионными расходами – это расходы по перенесению стоимости материалов на готовую продукцию. Сумма прямых затрат на материалы и конверсионных затрат образует полную себестоимость продукции. Все расходы, которые не связаны непосредственно с производством продукции называются непроизводственными расходами. Непроизводственные расходы включают расходы по управлению, сбыту, выплату процентов по

кредитам и другие расходы не связанные непосредственно с производственной деятельностью предприятия.

Расходы периода выделяются в отчетности с тем, чтобы отделить производственные расходы от той части непроизводственных расходов предприятия, которая связана с основной деятельностью предприятия. Основной целью и следствием такого подхода является то, что расходы периода не включаются в стоимость материально – производственных запасов и не переносятся на следующие отчетные периоды в остатках незавершенного производства. Переменные затраты изменяются с изменением объема выпущенной продукции. К переменным затратам относятся прямые затраты на материал и прямые затраты на оплату труда. Особенностью переменных затрат является то, что при росте объема производства переменные затраты на единицу продукции остаются неизменными.

Годовой план по себестоимости продукции, прибыли и рентабельности разрабатывается в направлениях, обеспечивающих конкретизацию показателей пятилетнего плана на этот год.

В ходе разработки плана по себестоимости, прибыли и расхода данного раздела плана решаются многие хозяйственные, производственные, экономические и социальные задачи, важнейшими из которых являются следующие:

- планирование себестоимости продукции;
- планирование прибыли;
- планирование рентабельности продукции и рентабельности производства;
- определение общего уровня издержек производства, а также выявление размеров снижения этих издержек в планируемом году;
- создание необходимых условий для действенного контроля за правильным использованием всех ресурсов предприятия и его подразделений;
- создание базы для установления правильного уровня оптовых и розничных цен на продукцию.

Исходными данными для разработки плана по себестоимости являются:

- плановые лимиты, фонды и нормативы, установленные предприятию вышестоящей организации;

- план научно – технического развития, совершенствование производства и управление предприятием;
- план по производству продукции и услугам населению;
- показатели других разделов годового плана экономического и социального развития предприятий;
- договоры, заключенные с различными организациями;
- отчетные данные за базисный период.

План по себестоимости продукции синтезирует все разделы годового плана и служит надежным средством контроля проверки правильности производственных расчетов по всем технико-экономическим показателям и сбалансированности тех между собой.

Разработке плана по себестоимости должен предшествовать всесторонний анализ хозяйственной деятельности предприятия за год, предшествующий планируемому.

На уровень себестоимости продукции оказывают влияние внепроизводственные и внутрипроизводственные факторы.

К внепроизводственным факторам, не зависящей работы предприятий, а именно уровень цен на материалы и оборудование, транспортные тарифы, налоги и сборы, тарифы и услуги, нормы автоматизации, тарифные ставки и оклады.

К внутрипроизводственным относятся факторы: степень использования всех видов сырья и материалов, основных фондов, техническая вооруженность труда, система организации производства и труда, повышение производительности труда, сокращение административно – управленческих и др. накладных расходов, устранение или сокращение производственных расходов и потерь.

Себестоимость промышленной продукции, это стоимость, которая в результате процесса обращения возвращается предприятию для возмещения его затрат и обеспечения непрерывного производственного процесса.

В себестоимость продукции находят выражение стоимость потребленных в процессе производства средств производства (сырья, материала, топлива), стоимость изнашиваемой части основных фондов (амортизационные отчисления), затраты живого труда в виде заработной платы ППП и часть продукта для общества

в виде отчислений на социальное страхование, налоги, сборы и др. денежные расходы предприятия, составляющие часть стоимости прибавочного продукта.

Таким образом, себестоимость продукции – это выражение в денежной форме часть общественно-необходимых затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

План по себестоимости продукции на главном предприятии включает разработку смет затрат на производство, калькулирование себестоимости отдельных видов продукции, расчет себестоимости товарной продукции, расчет снижения себестоимости продукции с учетом влияния различных факторов.

Смета затрат на производство, включает в себя затраты, связанные с основной деятельностью предприятия за определенный период времени, служит средством контроля за др. разделами плана и увязки их с планом по себестоимости.

Себестоимость всей продукции рассчитывают на основе данных об объеме выпуске каждого вида продукции за планируемый период и их плановой себестоимости.

Затраты, образующие себестоимость продукции, объем отдельных затрат и их соотношение в общем уровне себестоимости динамична. Поэтому себестоимость продукции важнейший показатель эффективности производства, т.к. в нем отражаются не только конечные затраты на производство и реализацию продукции, но и затраты в каждый момент времени.

Формирование затрат на продукцию главной промышленности характеризуется следующими основными особенностями:

- высокий удельный вес материальных затрат в себестоимость продукции (до 90%), что обуславливает важное народно-хозяйственное значение более экономного и рационального использования;

- многообразие и частота изменения материалов и цен на них;

- широкий ассортимент продукции, постоянное его обновление, множественность норм расхода сырья и материалов;

- множественность факторов ценообразования т цен на продукцию.

Общее количество цен на швейные изделия насчитывается сотни тысяч. И каждой такой цене присущи свои соотношения

материальных затрат, затрат заработной платы, прибыли и соответственно затрат на 1 сум товарной продукции. Абсолютная величина этих затрат зависит от торговых, сбытовых, дополнительных и сортовых скидок, от выпуска швейных изделий улучшенного качества и по договорным ценам.

Плановые суммы затрат для каждого вида ресурсов (материальных, энергетических, трудовых, денежных) определяется исходя из разработанных норм их расходования на единицу каждого вида продукции, работ, услуг и планируемого объема производства.

На основе этих данных рассчитываются и составляются сметы затрат по вспомогательным цехам, сметы комплексных расходов, плановые величины прямых расходов, калькуляции вырабатываемых видов продукции, смета затрат на производство и другие плановые показатели себестоимости.

Уровень себестоимости продукции определяется многочисленными затратами, имеющими различную экономическую природу и вызываемыми различными причинами. Сведения затрат на производство продукции в немногочисленные группы, объединяющие отдельные затраты, близкие между собой или однородные по определенным признакам, является важнейшим условием планирования, учета и анализа себестоимости продукции.

При учете, анализе и планировании себестоимости используют следующую классификацию затрат:

- по месту возникновения и назначения (основное и вспомогательное производство, цех, участок),
- по видам продукции, работ и услуг,
- по видам расходов (статьям и элементам затрат).

Затраты формирующие себестоимость продукции, классифицируются по двум основным признакам: по экономическим элементам затрат и по калькуляционным статьям затрат.

Элементами затрат называются совокупность однородных по экономическому содержанию затрат без учета места их возникновения, сведенных по экономическому значению.

Все издержки производства могут быть расчленены на три основные группы:

1. Издержки на сырье и исходные материалы, являющиеся затратами на предметы труда;

2. Здания, сооружения и оборудование, являющиеся затратами на средства труда;

3. Оплата труда всех категорий работающих, являющихся отражением количества и качества затраченного живого труда.

Такая классификация, является основной классификацией издержек производства предприятий при определении их величины на планируемый период, т.е. при построении сметы производства. Эта же классификация может быть использована при исчислении себестоимости всей продукции, вырабатываемой предприятием.

Статьями затрат называется группа затрат на производство продукции, образованное с учетом их назначения и места их возникновения.

Расчет себестоимости единицы продукции по статьям затрат называется калькулированием. Документ, в котором представлены все затраты на единицу конкретного вида продукции по статьям называется калькуляция.

В швейной промышленности за калькуляционную единицу принимается одно изделие определенной модели.

Калькулирование – это научно-обоснованное исчисление себестоимости продукции предприятия для управления производством, экономического обоснования цен, плановых показателей и проектных предложений.

Постоянные затраты – это затраты, которые не изменяются при изменении объема производства. К примеру – это арендная плата помещения, заработная плата управленческого персонала и др. Такие затраты могут возрасти со временем, но они не изменяются прямо пропорционально изменению объема производства. Но при росте объема производства, постоянные затраты на единицу продукции изменяются.

Затраты образующие производственную себестоимость продукции, группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- производственные материальные затраты (за вычетом стоимости товарных отходов),
- затраты на оплату труда производственного характера,

- отчисление на социальное страхование по производственным работникам,
- амортизация основных фондов и нематериальных активов непроизводственного назначения,
- прочие затраты производственного характера.

В нашей Республике введено «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ и услуг) и о порядке формирования финансовых результатов». С вводом этого положения произошли некоторые изменения в учете себестоимости продукции.

1. Учитываются статьи, которые прежде не включены в состав затрат, но которые являются затратами на производство продукции это:

а) расходы по оплате труда, которые прежде погашались за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;

б) расходы производственного характера, которые ранее включались в себестоимость продукции только в пределах установленных лимитов, это – плата за воду забираемую предприятием из водохозяйственных систем сверх установленных лимитов;

с) потери, порчи и недостачи сверх норм естественной убыли материальных ценностей.

2. Не включаются статьи, которые прежде включались в себестоимость продукции, но которые по своему характеру, не являются производственными затратами. Сюда относятся административные, коммерческие, общехозяйственные и финансовые расходы. Такие расходы каждого отчетного периода списываются на уменьшение прибыли от реализации продукции.

Предварительный учет экономичного расходования средств, должен осуществляться, путем соблюдения норм расхода, ставок, норм выработки, сметных ассигнований и др. моментов контроля при оформлении документов до фактического израсходования средств. К предварительным относятся проектная, плановая, системная и нормативная калькуляция, составленные до изготовления продукции.

Проектная калькуляция предназначена для обоснования экономической эффективности строительства новых, реконструкций действующих предприятий, проектируемых производств и технологических процессов.

Плановая калькуляция характеризует максимально допустимый уровень, состав и структуру издержек на производство продукции, обеспечивающих получения заданных планом суммы прибыли и рентабельности производства.

Плановая калькуляция представляет собой задание по себестоимости отдельных изделий, услуг и работ, определяемое путем расчета затрат по отдельным статьям расходов. Обоснованием для составления плановых калькуляций должны быть нормы расхода материальных и трудовых затрат в натуральном и стоимостном выражении и технические условия, установленные для этой продукции.

Комплексные затраты - это затраты, включаемые в себестоимость одной статьи, но состоящих из разнородных элементов затрат, из нескольких видов простых затрат (например, статья «Цеховые расходы» включает в себя заработную плату аппарата управления цехом, амортизационные расходы, расходы на отопление, освещение и др.)

По характеру отнесения на себестоимость единицы продукции все издержки производства разделяет на прямые и косвенные расходы.

Прямыми расходами называют те, которые могут быть непосредственно отнесены на тот или иной вид продукции. Такими расходами являются расходы на сырье, основные материалы, покупные п/ф, заработная плата производственных рабочих.

Затраты объединенные в комплексных статьях, относятся к числу косвенных расходов. В этих расходах отсутствует связь с производством конкретной продукции, они связаны с изготовлением всех видов продукции вырабатываемой на участке, в цехе, на предприятии. Поэтому величина этих расходов определяется в целом по производству за какой-либо промежуток времени (месяц, квартал, год). Косвенными расходами являются расходы, связанные с расходом оборудования; возмещением износа малоценных инструментов; расходы на отопление, освещение,

содержание производственных помещений, заработная плата обслуживающего персонала, стоимость электроэнергии и т.п.

По характеру участия затрат в производственном процессе они делятся на основные и накладные.

Основные – это расходы, сведенные с технологическим процессом изготовления изделий (материала, заработная плата основных производственных рабочих с отчислениями).

Накладные расходы связаны с организацией, управлением и обслуживанием производства по выпуску и реализации продукции.

Деление на основные и накладные расходы является условным, т.к. в условия механизации и автоматизации производства, труд самих производственных рабочих все в большей степени будет превращаться в труд по управлению производственным процессом.

Чтобы выявить зависимость себестоимости продукции от изменения объема производства, все затраты на выпуск продукции подразделяют на условно-постоянные и условно-переменные.

К условно-постоянным относятся расходы, которые или не зависят или в очень незначительной степени зависят от изменения объема производства на предприятие. К условно-постоянным расходам относятся затраты по статьям косвенных расходов.

Условно-переменные расходы, это те расходы, которые изменяются при изменении объема производства. К ним относятся затраты на материалы, заработная плата основных производственных рабочих, отчисление на социальное страхование от заработной платы основных производственных рабочих.

Таким образом, все применяемые на предприятии классификации издержек производства является условными: они используются не как общие, пригодные во всех случаях группировки затрат на производство продукции, а как частные группировки затрат, позволяющие решать те или иные частные вопросы планирования, регулирования и анализа себестоимости продукции на предприятиях.

Перечень и содержание статей калькуляционного листа и элементов сметы затрат производства устанавливаются государством. Он может быть изменен в зависимости от конкретных задач, решаемых народным хозяйством на отдельных этапах его развития.

Учет затрат на производство швейных изделий построен по объектам калькулирования, а в каждом объекте – по статьям затрат в соответствии с построением плановых калькуляций.

Калькуляции по изделиям составляют на год и по кварталам. Годовую плановую калькуляцию по изделию рассчитывают как средне взвешенную себестоимость квартальных плановых калькуляций с учетом количества выпускаемой продукции.

Структура себестоимости продукции по статьям затрат более конкретна и объективна, чем затраты по элементам: она отражает издержки производства по их роли в технологическом процессе и связи с объемом производства, а так же факторами их снижения.

Денежное выражение издержек предприятия при производстве продукции определяется как на всю продукцию, выработанную предприятием в определенном периоде, так и на единицу этой продукции. В первом случае оно называется себестоимостью всей выпущенной продукции, а во втором – себестоимостью единицы продукции.

Расчет себестоимости швейных изделий проводится по следующим статьям затрат:

1. Материальные затраты
2. Заработная плата производственных рабочих
3. Единый социальный налог
4. Амортизация основных производственных фондов
5. Прочие материальные затраты.

При калькулировании себестоимости конкретных видов изделий на швейных предприятиях группировке по статьям затрат производится с учетом особенностей калькулируемого изделия. Особенно это характерно для первой статьи затрат «Материальные затраты», в которую может быть включен подробный перечень материалов, применяемых при изготовлении данного изделия.

Затраты по статье себестоимости «Материальные затраты» определяется исходя из норм расхода материалов N_i в расчете на калькуляционную единицу и их оптовой цены за единицу измерения.

Помимо стоимости всех материальных затрат (включая стоимость покупных полуфабрикатов, меховых приборов и различных видов отделки), необходимых для изготовления изделий,

в статье «матер. затраты» рассчитывается стоимость реализуемых отходов (весовые отходы), которая вычитается из стоимости транспортно-заготовительных расходов. Реализуемые отходы $P_{отх}$ рассчитываются в процентном отношении от стоимости материалов верха и подкладки, а транспортно-заготовительные расходы $P_{тр}$ – от стоимости всех материалов, необходимых для изготовления изделия. Итого затраты по 1 статье «Материальные затраты» будет равна:

$$З_{1ст} = З_m - P_{отх} + P_{тр}.$$

В статье «Основная заработная плата производственных рабочих» планируется все виды отработанного времени основных производственных рабочих (сдельщиков и повременщиков).

В статье «Дополнительная заработная плата производственных рабочих» планируются и учитываются: выплаты, предусмотренные законодательством о труде или коллективными договорами за неотработанное время на производстве; оплата очередных и дополнительных отпусков; оплата льготных часов подростков; оплата времени выполнения государственных и общественных обязанностей и т.д.

В расчете на калькулируемую единицу «основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих» $З$ ед. может быть рассчитана как отношение месячного фонда заработной платы основных производственных рабочих к дневному выпуску продукции $В$ дн:

$$З \text{ ед.} = (\Phi_{мес.ед.} + \Phi_{мес.повр.}) / В \text{ дн.}$$

Заработная плата (основная и дополнительная) вспомогательных рабочих с учетом отчисления на социальное страхование на основании их годового фонда заработной платы и установленного продукта отчислений на социальное страхование, которые рассчитываются от заработной платы с учетом выплат из фонда материального поощрения.

Статья «Единый социальный платеж» рассчитывается по установленным нормам от суммы основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих, включая выплаты из фонда материального поощрения, кроме средств на оказание единовременной помощи.

Амортизационные отчисления рассчитываются по действующим нормам амортизационных отчислений от первоначальной стоимости оборудования и транспортных средств. Нормы (проценты) амортизационных отчислений по основным фондам определяются дифференцированно для различных отраслей промышленности по группам и видам основных фондов.

В состав расходов по управлению расходы периода предприятием включаются затраты, связанные с управлением предприятием с учетом отчислений в фонд социального страхования: расходы на содержание пожарной и сторожевой охраны; расходы на командировки; конторские (канцелярские), топографические, почтово-телеграфные и телефонные расходы; расходы на содержание общезаводских управленческих работников; содержание и текущий ремонт зданий, сооружений и инвентаря общефабричного назначения; амортизационные отчисления; расходы на организованный набор рабочей силы; расходы по подготовке кадров.

Основной для расчета «Общефабричные расходы» являются установленная структура организации управления предприятием в целом, штатное расписание; нормы расхода топлива и энергии; нормы амортизационных отчислений основных фондов; нормы износа малоценного и быстроизнашивающегося инвентаря и др. виды расходов, планируемых и учитываемых в этих статьях затрат.

В расчете на калькулируемую единицы затраты по статье «Прочие производственные расходы» определяются через проценты этих расходов от основной заработной платы рабочих, приходящейся на калькулируемую единицу.

Другим признаком, по которому производится группировка статей затрат на производство продукции, является однородность их экономического содержания. Эта группировка носит название группировки по экономическим элементам затрат.

Смета затрат на производство является одним из основных плановых документов по себестоимости продукции, определяющих общую сумму затрат предприятия в планируемом периоде и обеспечивает увязку плана себестоимости с др. разделами предприятия и всеми статьями калькуляции, за исключением вне производственных расходов.

Каждый из элементов сметы затрат объединяет однородные по своему характеру виды затрат предприятия, различающиеся по своей роли и характеру участия в процессе производства.

На основе этой классификации составляется документ «смета затрат на производство продукции», содержащий перечень экономических элементов и сумму затрат по каждому элементу.

Смета затрат составляется на весь объем выпускаемой продукции на год с разбивкой по кварталам.

Группировка затрат по элементам является унифицированной для всех отраслей промышленности и, следовательно для всех отраслей легкой промышленности, т.к. в смете производства указаны все затраты на производство в определенном периоде, сгруппированные по элементам, итоговые данные по каждому элементу затрат показывает, какое количество и на какую сумму предприятие может израсходовать материальные, энергетические и трудовые ресурсы в планируемом периоде. Благодаря этому смета производства является важным документом широко используемым при разработке финансового плана предприятия.

Типовая классификация затрат на производство по экономическим элементам, применяемой в швейной промышленности, имеет вид:

- основные материалы (за вычетом возвратных отходов), в том числе покупные изделия и полуфабрикаты;
- вспомогательные материалы;
- топливо;
- энергия;
- заработная плата производственных рабочих (основная и дополнительная);
- отчисления на социальное страхование;
- амортизационные отчисления от основных фондов;
- прочие расходы;

Затраты на основные, вспомогательные материалы и топливо устанавливаются по расчетам плана материально-технического снабжения.

Стоимость всех видов основных, вспомогательных материалов и топлива включаются в смету затрат на производство по оптовым

ценам с добавлением к ним расходов, связанных с приобретением и доставкой их на склад предприятия.

Если в плановом периоде намечено снижение норм расхода материалов, топлива и энергии с учетом предусмотренных в плане изменений в технике, технологии и организации производства, это должно быть отражено в смете.

Для проверки правильности проведенных расчетов с/с продукции и исключения из затрат внутреннего оборота в целях обеспечения увязки смет затрат с другими разделами годового плана и с расчетами с/с готовых изделий составляется сводная контрольная ведомость «Свод затрат на производство», в которой увязана смета затрат на производство и экономических элементах со сметой затрат по статьям калькуляции с выделением внутреннего оборота затрат; отражаются все расходы предприятия на осуществление производственно-хозяйственной деятельности предприятия за определенный период.

Контрольная ведомость «Свод затрат на производство» имеет форму шахматного баланса (схема). Итоговые суммы по строкам и графам должна совпадать.

Товарная продукция представляет собой объема готовой продукции в денежном выражении, произведенной на предприятие и подготовленной для реализации. В состав товарной продукции включается стоимость готовых изделий, выработанных как из своего материала, так и из материала заказчика, принятых ОТК, отданных на склад, стоимость п/ф-в своей выработки, отпускаемых на сторону, и стоимость промышленного характера, выполняемых по заказам сторонних организаций. Товарная продукция исчисляется в фактически действующих оптовых ценах предприятия (без налога с оборота), а так же в сопоставимых ценах.

Себестоимость товарной продукции определяют путем технико-экономических расчетов и суммированием затрат на производство каждого вида продукции.

Плановая себестоимость товарного выпуска продукции по каждому виду изделий определяется умножением плановой себестоимости изделий на их количество.

Наряду с этим себестоимость товарной продукции может быть рассчитана для n-го количества видов продукции:

$$\text{Ст.п.} = \sum_{i=1}^n C_i^{\text{пл}} A_i^{\text{пл}}$$

Где:

$C_i^{\text{пл}}$ - себестоимость единицы продукции i -го вида, сум (по плану);

$A_i^{\text{пл}}$ - объем продукции i -го вида, шт. (по плану);

n - перечень видов продукции.

Результирующим показателем, в котором непосредственно сопоставляются результаты работы и затраты на производство, является показатель затрат на 1 сум товарной продукции (Z_{1p}). Величина этого показателя определяется отношением полной с/с товарной продукции СП к объему товарной продукции в оптовых ценах п/п. тп:

$$Z_{1p} = C_{\text{п}} / \text{ТП.}$$

Снижение себестоимости продукции является постоянно действующим фактором, который обеспечивает повышение ее рентабельности, рост накопления, расширенное воспроизводство и снижение розничных цен на товары, реализуемые населению.

На снижение себестоимости оказывают влияние многочисленные факторы, которые можно разделить на группы:

1) народно-хозяйственные факторы, они связаны с целесообразным размещением новых предприятий, с разработкой и освоением новых источников сырья, с уменьшением цен на сырьё и т.п.

2) внутриотраслевые – это развитие эффективных форм специализации, кооперирования и комбинирования предприятий и т.д.

3) внутрипроизводственные – это наиболее полное и эффективное использования всех трудовых материальных ресурсов: комплексная механизация и автоматизация производства и т.п. Также существуют внутрипроизводственные резервы снижения себестоимости – это:

- резервы в области труда (повышение производительности труда, использование рабочего времени, ликвидация потерь рабочего времени);

- резервы в использовании предметов труда (сырье, материалы, полуфабрикаты);

- резервы средств труда (новая техника и т.п.).

Большая роль в снижении себестоимости единицы продукции ΔC может быть определено следующим образом, %

$$\Delta C = (C_{\text{пл}} - C_{\text{отч}}) 100 / C_{\text{отч}}$$

Где:

$C_{\text{пл}}$ и $C_{\text{отч}}$ – полная себестоимость единицы продукции соответственно по плану и отчету, сум;

Аналогично может быть рассчитан процент снижения себестоимости по каждой статье калькуляции.

Для обоснования задания по снижению себестоимости продукции производится расчет по следующим важнейшим факторам: уменьшение норм расхода материалов, снижение цен на материалы, рост ПТ и объем производства.

1. Изменение себестоимости ΔC_1 под влиянием уменьшения норм расхода материалов и уменьшение цен на них определяется по формуле:

$$\Delta C_1 = (1 - I_N I_Y) Y_m, \text{ где:}$$

I_N – индекс норм расхода материалов: $I_Y = N_{\text{пл}} / N_{\text{отч}}$.

I_Y – индекс цен на материалы $I_Y = C_{\text{пл}} / C_{\text{отч}}$.

Y_m – удельный вес материалов в с/с продукции, %

$N_{\text{пл}}$ и $N_{\text{отч}}$ – плановые и отчетные нормы расхода материала;

$C_{\text{пл}}$ и $C_{\text{отч}}$ – плановая и отчетные цены на материал.

2. Снижение себестоимости ΔC_2 в результате опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы, %

$$\Delta C_2 = (1 - I_{з/п} / I_{\text{пт}}) Y_{з/п}, \text{ где:}$$

$I_{з/п}$ – индекс средней заработной платы: $I_{з/п} = C_{з/п\text{пл}} / C_{з/п\text{отч}}$;

$I_{\text{пт}}$ – индекс ПТ $I_{\text{пт}} = \text{ПТ}_{\text{пл}} / \text{ПТ}_{\text{отч}}$;

$Y_{з/п}$ – удельный вес заработной платы в себестоимости, %

$C_{з/п\text{пл}}$ и $C_{з/п\text{отч}}$ – средняя заработная плата (без учета выплат из фонда материального поощрения) по плану и за отчетный период.

3. Снижение себестоимости ΔC_3 в результате уменьшения расходов по управлению и обслуживанию производства на единицу продукции в связи с ростом объема производства определяется по формуле, %: $\Delta C_3 = (1 - I_{y.o}/I_v) Y_{y.o}$, где:

$I_{y.o}$ – индекс расходов по управлению производством: $I_{y.o} = Z_{y.o \text{ пл}} / Z_{y.o \text{ отч}}$;

I_v – индекс объема производства $I_v = V_{\text{пл}} / V_{\text{отч}}$;

$Y_{y.o}$ – удельный вес затрат по управлению и обслуживанию производства;

$Z_{y.o \text{ пл}}$ и $Z_{y.o \text{ отч}}$ – затраты по управлению и обслуживанию производства по плану и за отчетный период;

$V_{\text{пл}}$ и $V_{\text{отч}}$ – выпуск продукции соответственно по плану и за отчетный период.

Для характеристики снижения себестоимости в целом по производству в целом может быть использован показатель затрат на 1 сум товарной продукции.

Снижение затрат на 1 сум товарной продукции $P_{\text{сн}}$ по сравнению с предыдущим годом определяется по формуле, %: $P_{\text{сн}} = (Z_{\text{пл}} - Z_{\text{отч}}) 100 / Z_{\text{отч}}$ где:

$Z_{\text{пл}}$ – затраты на 1 сум продукции в плановом периоде;

$Z_{\text{отч}}$ – затраты на 1 сум продукции в отчетном периоде.

Оценка выполнения плана себестоимости будет более точной и объективной если во внимание будут приниматься все факторы, оказывающие влияние на фактические затраты, и все изменения условий производства.

Расходы периода.

Определение себестоимости вырабатываемой продукции на предприятии производимое по отдельным статьям затрат, называют калькулирование себестоимости продукции. Документ, содержащий расчеты по калькулированию плановой себестоимости продукции, называют плановыми сметными калькуляциями.

Основная задача при составлении плановых и сметных калькуляций – это определение затрат на продукцию (по каждому ее виду), которая должна быть изготовлена в

планируемом периоде независимо от времени проведения этих затрат.

Положение о составе затрат является одним из важных элементов реформы планирования, проводимая в Республике Узбекистан в связи с переходом к рыночной экономике.

Группировка затрат следующая:

1. Производственная себестоимость;
2. Расходы периода;
3. Расходы по финансовой деятельности.

Предприятия наряду с прямыми затратами несут такие расходы, которые не могут быть прямо отнесены в затраты основного производства конкретных видов продукции, в частности с организацией управления предприятием: расходы периода.

Расходы периода, не включаемые в производственную себестоимость, имеют различное значение и назначение, поэтому их выделяют в отдельные группы с тем, чтобы по ним можно было определить, какое влияние они оказывают на эффективность производства.

Типовая номенклатура «Расходов периода» состоит из следующих статей:

А. Расходы на управление предприятием.

1. Оплата труда аппарата управления предприятием;
2. Командировки;
3. Прочие расходы (канцелярские, почтово-телеграфные, оплата консультационных информационных, аудиторских услуг и т.п.).

Б. Общественные расходы.

4. Содержание персонала неуправленческого характера;
5. Амортизация зданий, сооружений и инвентаря;
6. Износ нематериальных активов;
7. Содержание и ремонт зданий, сооружений и инвентаря общественного назначения;
8. Производство испытаний, опытов, исследований;
9. Расходы на изобретения, техническое усовершенствование и рациональные предложения;

10. Охрана труда;
11. Содержание противопожарной и сторожевой охраны;
12. Подготовка кадров;
13. Организационный набор рабочей силы;
14. Представительские расходы по нормам;
15. Охрана окружающей среды;
16. Прочие расходы.

В. Сборы и отчисления:

17. Налоги, сборы и прочие обязательные отчисления и платежи.

Г. Общезаводские непроизводительные расходы.

18. Потери от простоев по внутрипроизводственным причинам;

19. Недостачи материалов и продукции на заводских складах при отсутствии виновных лиц или во взыскании с которых отказано судом.

«Расходы периода» выделяются в учете для того, чтобы определить производственные расходы от той части непроизводственных, что связаны с основной деятельностью предприятия.

Основной целью и следствием такого подхода является то, что «Расходы периода» не включаются в стоимость материально-производственных запасов. Производственная себестоимость включается в стоимость готовой продукции и только потом становится себестоимостью реализованной продукции, тогда «Расходы периода».

Контрольные вопросы:

1. В соответствии с различными классификационными признаками, расходы предприятий, на какие основные группы затрат могут быть выделены?
2. Какие расходы называются производственными расходами?
3. Какие расходы называются расходами периода?
4. Что такое себестоимость продукции?

5. Какие исходные данные нужны для разработки плана по себестоимости?

6. Какие внепроизводственные и внутрипроизводственные факторы оказывают влияние на уровень себестоимости продукции?

7. Как определяется плановые суммы затрат для каждого вида ресурсов?

8. При учете, анализе и планирования себестоимости какую классификацию затрат используют?

9. Что такое калькуляция ?

10. По каким элементам группируются затраты образующие производственную себестоимость продукции, в соответствии с их экономическим содержанием?

ГЛАВА 7. ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ФИРМЫ

1. Значение прибыли как центральной и новой формы отчета о финансовых результатах и анализе эффективности деятельности фирмы.

2. Промежуточные показатели прибыли в оценке и анализе эффективности деятельности фирмы.

3. Чистая прибыль фирмы – распределение и факторы влияющие на её величину.

4. Методика расчета активов фирмы, и факторы влияющие на её величину.

5. Рентабельность реализации продукции, расчет и факторы влияющие на её величину.

Цель занятия

Определение прибыли и ее основных видов, определение факторов, влияющих на прибыль, пути повышения прибыли в легкой промышленности, планирование и распределении прибыли.

Результаты учебной деятельности студента

- Метод расчета валовой прибыли.
- Прибыль от основной деятельности.
- Как рассчитывается прибыль до выплаты налога.
- Чистая прибыль, метод расчета.
- Выплачиваемые налоги и прибыли.
- Чистая выручка от реализации.
- Рентабельность продукции, расчет.
- Как рассчитывается общая рентабельность.

Задания для самостоятельной подготовки

Задание 1. Ознакомиться с текстом теоретических материалов по теме и попытаться ответить на фокусирующие вопросы.

Задание 2. Ознакомиться с учебными заданиями.

Задание 3. Ознакомиться с правилами работы на парах.

Задание 4. По завершении учебного занятия провести самопроверку знаний.

Планирование прибыли предприятия производят на основании положения о порядке формирования финансовых результатах.

Это положение разработано с учетом различий, которые возникают при исчислении затрат для бухгалтерского учета, и для налогообложения. Цель бухучета – это исчисление затрат и определение финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов для определения конкурентоспособности в условиях рыночной экономики. Налогооблагаемая прибыль расходится с бухгалтерской прибылью в результате того, что часть расходов предприятия не включается в налогооблагаемую базу согласно налоговому законодательству страны в соответствии с налоговой политики государства.

С прибылью и рентабельностью предприятия тесно связана себестоимость продукции. Размер прибыли определяется как разность между выручкой от реализации продукции по оптовым ценам и себестоимостью.

Прибыль характеризует общие итоги хозяйственной деятельности предприятия. Сумма её зависит главным образом от уровня себестоимости изделий, их цена, и количество реализованных изделий. Через показатель прибыли осуществляется контроль за производственно-хозяйственной деятельностью предприятия.

На предприятиях легкой промышленности основной частью валовой прибыли являются прибыль от реализации товарной продукции. Целью планирования прибыли является определения размера прибыли и уровня рентабельности фирмы или предприятия на основе роста его объема и достижения наиболее экономного и эффективного использования материальных, трудовых, финансовых затрат.

На основе настоящего Положения, особенности учета состава затрат определяются соответственными министерствами, ведомствами, органами государственного и хозяйственного управлениями Республикой Узбекистан по согласованию с

Министерством финансов и Госналоговым комитетом Республики Узбекистан.

Приведенная в Положении классификация затрат прежде всего ориентирована на правильное и полное отражение (учет) затрат, а также определение финансовых результатов (прибыли или убытка) деятельности предприятия для целей подготовки его финансового отчета.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются следующими показателями прибыли:

- валовая прибыль от реализации продукции, которая определяется как разница между чистой выручкой от реализации и себестоимости реализованной продукции: $P_{вал} = Ч_{реал} - С_{реал}$.

- прибыль от основной деятельности, которая определяется как разница между валовой прибылью от реализации продукции и расходами периода, и плюс или минус прочие доходы или убытки от основной деятельности: $P_{осн.д.} = P_{вал} - P_{асх. Пер} + P_{р Дох} - P_{р Уб}$.

- прибыль (или убыток) от общехозяйственной деятельности, которая рассчитывается как алгебраическая сумма:

- прибыли от основной деятельности $P_{осн.д.}$ плюс дохода по дивидендам и процентам - Дох.Див. Дох.Произв., плюс или минус дохода или убытки от операций с иностранной валютой Ин.Вал., плюс или минус дохода или убытки от переоценки инвестиций в ценные бумаги Переоц., - расходы по процентам.

$P_{об.д} = P_{осн.д} + Дох.Див. + Дох.Произв. \pm Ин.Ва \pm Переоц. - Расх.проц.$

- прибыль до выплаты налога, которая определяется как алгебраическая сумма прибыли от общехозяйственной деятельности $P_{об.д.}$ и сальдо чрезвычайных (непредвиденных) прибылей и убытков Чрез. Пр. Уб: $ПДН = P_{об.д.} +/- Чрезв. Пр.Уб.$

- чистая прибыль года, которая остаётся в распоряжении предприятия после выплаты налога, представляет собой прибыль до выплаты налога за вычетом налогов на доход или на прибыль – ПДН – налог на прибыль, и минус др. налоги и платежи, не учитываемые где-то ещё: Др.налоги;

ПЧ = ПДН – налоги на прибыль – Др. налоги.

Доходы, получаемые предприятием в результате осуществления его хозяйственной деятельности, подлежащей включению в отчет по следующим основным разделам:

- чистая выручка от реализации;
- прочие доходы от основной деятельности (операционные расходы);
- доходы от финансовой деятельности;
- чрезвычайные прибыли.

Чистая выручка от реализации определяется как выручка от реализации продукции (работ, услуг) за минусом налога на вывоз, и в неё не включается возврат товаров, предоставленные скидки покупателям и др.

К прочим доходам от основной деятельности относятся:

- взыскание или признанные должником штрафы, пени, неустойки и др. виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также доходы по возмещению причиненных убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- доход от реализации ОФ и иного имущества предприятия.

Доходы от финансовой деятельности:

- полученные роялти и трансферт капитала;
- доходы полученные на территории РУз. И за её пределами от долевого участия в деятельности др. предприятий, дивиденды по акциям и доходы по облигациям и др. ценным бумагам, принадлежащим предприятию;
- доходы от сдачи имущества в долгосрочную аренду;
- прибыли от провидения переоценок средств, вложенных в ценные бумаги, дочерние предприятия и т.п.

Чрезвычайные прибыли – это прибыли имеющие характер не предполагаемых, экстраординарных, возникающих в результате событий или операций выходящих за рамки обычной деятельности предприятия и получение которых не ожидалось. Сюда не входят исключительные статьи доходов или прибыли предыдущих периодов, которые подлежат отражению в разделе прочих расходов от основной деятельности.

Полученная фирмой прибыль не может непосредственно быть использована для сравнения эффективности производственно-хозяйственной деятельности нескольких фирм или одной фирмы за разные периоды времени: равный доход ещё не свидетельствует об одинаково успешной работе, т.к. возможности (ресурсы) для его получения могут быть совершенно различными. Эта несопоставимость устраняется использованием в планировании относительных показателей рентабельности. На предприятиях легкой промышленности рассчитываются три показателя рентабельности: общая и расчетная рентабельность производства и рентабельность продукции.

Рентабельность производства выражает степень эффективности использования производственных фондов. На предприятиях легкой промышленности рассчитывается: общая рентабельность производства и Рентабельность продукции.

Рентабельность производства $R_{п}$, % определяют из отношения общей прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов $\Phi_{п}$ и нормируемых оборотных средств $O_{сн}$.

$$R_{п} = \frac{\Pi}{\Phi_{п} + o_{сн}} \cdot 100\%.$$

Этот показатель используют для характеристики темпов роста прибыли и эффективности производства, он отражает эффективность использование производственных фондов, показывая величину, приходящуюся на каждый сум фондов.

Производственная рентабельность является синтетически показателем, характеризующим работу предприятия с точки зрения эффективности использования производственных фондов, а также текущих затрат, уровень которых отражается на величине прибыли.

Рентабельность производства может быть рассчитана и по отдельным видам продукции $R_{в}$ из отношения прибыли от реализации этой продукции $\Pi_{р}$ к её себестоимости $C_{п}$: $R_{в} = \frac{\Pi_{р}}{C_{п}} \cdot 100\%$.

Последний показатель характеризует эффективность производства и реализации продукции.

Контрольные вопросы:

1. Объясните экономическую сущность метода расчета валовой прибыли.
2. Как рассчитывается прибыль от основной деятельности?
3. Как рассчитывается прибыль до выплаты налога?
4. Чистая прибыль, метод расчета.
5. Как планируются выплачиваемые налоги и платежи?
6. Методика расчета чистой выручки от реализации.
7. Рентабельности продукции, расчет.
8. Как рассчитывается общая рентабельность?

ГЛАВА 8. ПЛАНИРОВАНИЕ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

1. Расчёт безубыточности в продукции.
2. Определение точки безубыточности.
3. Планирование безубыточности.

Цель занятия

Определение точки безубыточности и планирование безубыточности.

Результаты учебной деятельности студента

- Что понимается под точкой безубыточности.
- Дайте определение предельному доходу, предельным издержкам, средним полным издержкам.
- Как определяется маржинальный доход фирмы.
- Как рассчитывается точка безубыточности методом математической формализации.
- Как рассчитывается точка безубыточности графическим методом
- Перечислите стадии процесса планирования безубыточности.

Задания для самостоятельной подготовки

Задание 1. Ознакомиться с текстом теоретических материалов по теме и попытаться ответить на фокусирующие вопросы.

Задание 2. Ознакомиться с учебными заданиями.

Задание 3. Ознакомиться с правилами работы на парах.

Задание 4. По завершении учебного занятия провести самопроверку знаний.

Известно, что целью деятельностью фирмы (предприятия) в современной экономике является получение прибыли. Именно при этом условии фирма может стабильно существовать и обеспечивать себе основу для роста. Стабильная прибыль фирмы проявляется в виде дивиденда на вложенный капитал, способствуют привлечению новых инвесторов и, следовательно, увеличению собственного капитала фирмы. Поэтому становится

ясным интерес к проблемам прибыльности деятельности фирмы. Весьма важным аспектом данного вопроса является безубыточность деятельности фирмы, как первого шага к получению бухгалтерской, а в последствии и экономической прибыли. Мы рассмотрим проблему безубыточности деятельности фирмы.

Безубыточность есть нормальное состояние фирмы на современном конкурентном рынке, находящемся в состоянии долгосрочного равновесия. При этом мы принимаем в рассмотрение экономическую прибыль, то есть, то определение прибыли, при котором в расходы фирмы включается среднерыночная ставка дохода на инвестированный капитал, а также нормальный доход предприятия. При таких допущениях определение безубыточности звучит следующим образом:

Точка безубыточности – это такой объём продаж продукции фирмы, при котором выручка от продаж полностью покрывает все расходы на производство продукции, в том числе среднерыночный процент на собственный капитал фирмы и нормальный предпринимательский доход.

В самом деле, если фирма имеет бухгалтерскую прибыль, то есть сальдо доходов от продаж и денежных затрат на производство проданной продукции положительно, то она может не достигать точки безубыточности в смысле экономической прибыли. Например, прибыль фирмы может быть меньше, чем среднерыночный процент на собственный капитал фирмы. Следовательно, существуют более выгодные способы использования капитала, которые позволяют получить более высокую прибыль. Таким образом, понятие точки безубыточности является одновременно и неким критерием эффективности деятельности фирмы. Фирма, не достигшая точки безубыточности, действует неэффективно с точки зрения сложившейся рыночной конъюнктуры. Однако этот факт сам по себе не служит однозначной причиной для прекращения существования фирмы. Для того чтобы ответить на этот вопрос необходимо детально исследовать структуру издержек фирмы.

Для того чтобы фирма функционировала оптимальным образом необходима максимизация прибыли фирмы. Процесс

максимизации прибыли эквивалентен процессу поиска точки безубыточности в экономическом смысле. При анализе процесса максимизации прибыли мы будем пользоваться следующими основополагающими понятиями:

- Предельный доход – величина, на которую изменится совокупный доход фирмы при увеличении выпуска продукции на одну единицу;
- Предельные издержки – величина, на которую изменяются совокупные издержки фирмы при увеличении выпуска продукции на единицу;
- Средние полные издержки – доля полных издержек (то есть постоянные издержки + переменные издержки + невозвратные издержки), приходящаяся на единицу выпускаемой продукции.

Из курса микроэкономики известно, что начиная с некоторого момента (с некоторого объёма выпуска) кривая переменных издержек будет являться возрастающей, а кривая предельного дохода – убывающей. Для целей максимизации прибыли основным является соотношение между предельным доходом и предельными издержками при увеличении выпуска на одну единицу. Очевидно, что в случае, когда предельные издержки меньше предельного дохода, увеличение выпуска повлечёт за собой увеличение дохода фирмы; в случае, когда предельные издержки больше предельного дохода, к увеличению предельного дохода фирмы приведёт к уменьшению выпуска продукции. Теперь мы можем сформулировать критерии точки, в которой допускается максимальная прибыль:

Максимальная прибыль фирмы достигается при таком объёме производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

Для определения того, достигается в оптимальной точке прибыль или убыток, нам необходимо рассмотреть соотношение между ценой на продукцию фирмы и средними полными издержками.

В данном случае равенство предельного дохода и предельных издержек достигается в той точке, в которой цена реализации данного количества продукции выше средних полных издержек.

Следовательно, в данном случае предприятие максимизирует свою экономическую прибыль.

При такой структуре издержек и ценовой ситуации на рынке фирма не получает экономическую прибыль, ибо её полные издержки в точности равны совокупному доходу в точке оптимального объёма производства. Для рассмотрения следующих двух возможных ситуаций нам понадобятся средние переменные издержки – то есть доля переменных издержек, приходящаяся на единицу выпускаемой продукции.

Первая проблема, связанная с точкой безубыточности – это проблема определения критического объёма продукции, при котором достигается безубыточность. Мы рассмотрим сначала три подхода к определению точки безубыточности: уравнения, маржинального дохода и графического изображения. Далее мы обсудим метод анализа чувствительности прогнозного расчёта критической точки к изменениям принятых допущений (CVP – анализ).

Перейдём к рассмотрению методов расчёта точки безубыточности.

1 – метод уравнения.

В самом общем виде схема любого отчёта о финансовых результатах выглядит следующим образом:

Выручка – переменные затраты – Постоянные затраты = Чистая прибыль;

или:

Цена за единицу продукции X Количество единиц	-	Переменные расходы на единицу продукции X Количество единиц	-	Постоянные расходы	=	Чистая прибыль
--	---	---	---	-----------------------	---	-------------------

Это же уравнение можно переписать в алгебраической записи. Обозначим прибыль за исследуемый период через П, через Р – цену продажи единицы произведённой фирмой

продукции, X – объём произведённой и проданной продукции за указанный период, a – уровень фиксированных расходов, v – переменные расходы на произведённую (и проданную) продукцию. В таких обозначениях уравнение «прибыли – доходов - расходов» выглядит следующим образом:

$$\Pi = P * x - (a + v * x) \quad (1)$$

или

$$\Pi = (P - v) * x - a.$$

Последняя форма уравнения подчёркивает, что все формы делятся на зависящие от объёма реализации и независящие от него. В частности, как уже говорилось, все расходы фирмы можно разделить на постоянные и переменные.

Заметим, что при определении параметров мы разделили издержки на производство реализованной и произведённой продукции. Данное различие является наиболее существенным для двух подходов в управленческом учёте: Absorption costing и Direct costing. По методу Absorption costing калькулирование себестоимости продукции осуществляется с распределением всех затрат между реализованной продукцией и остатками товаров, то есть постоянные расходы являются запасоёмкими. При методе Direct costing постоянные расходы полностью относятся на реализацию. Использование уравнения (1) позволяет легко определить точку безубыточности путём несложных алгебраических преобразований. Объём выпуска, при котором достигается точка безубыточности, определяется из условия:

$$\Pi = 0$$

и он равен

$$X_0 = (\Pi + a) / (P - v) = a / (P - v) \quad (2)$$

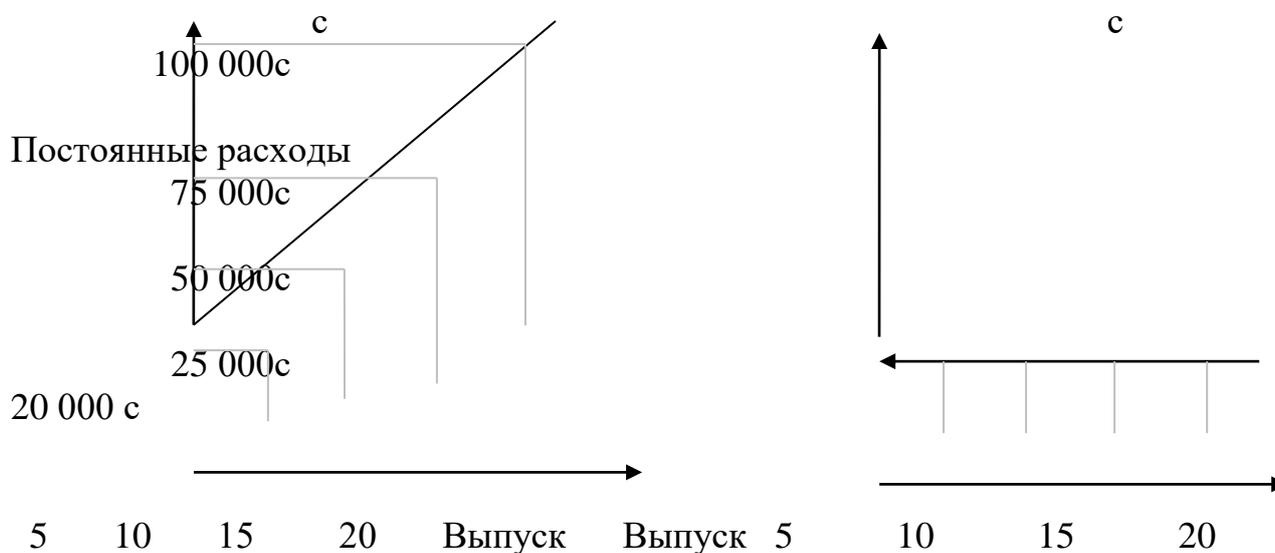
В качестве примера рассмотрим расчёт безубыточности для фирмы. Для расчёта нам понадобятся следующие:

- средняя цена одного изделия, выпускаемого фирмой 50000 сум.
- переменные издержки (заработная плата рабочим, стоимость комплектующих и т. д.) в расчёте из одного изделия 40000 сум.
- постоянные издержки 200000 сум.

Маржинальный доход	200000	100000
Постоянные расходы	200000	100000
Чистая прибыль	0	0

3. Графический метод.

Два рассмотренный ранее метода по своей сути есть методы статические. В самом деле, мы рассматриваем фиксированные цены реализации, переменные расходы, постоянные расходы и прибыль. Далее на основе этих данных мы рассчитываем объём производства, при котором достигается заданная прибыль. Если отказаться от фиксированной величины прибыли, то мы получим зависимость между объёмом и прибылью, которую легко выразить графически. Для этого нам необходимо объединить на одном графике следующие три линии:



Заметим, что на этом графике линия выручки и линия переменных расходов исходят из одной точки и разница между ними и есть не что иное, как маржинальный доход. Используя данный график мы можем легко определить величину прибыли или убытка для того или иного объёма выпуска.

Вопросы анализа точки безубыточности наиболее интересны в двух аспектах: анализ нынешнего состояния дел на предприятии и прогноз будущего состояния фирмы, первый аспект заключается в выделении наиболее существенных факторов, определяющих себестоимость, производимых изделий, и анализа текущей рыночной конъюнктуры, второй аспект заключается в прогнозе уровня затрат на производство и ценовой ситуации на рынке. На основе сделанных прогнозов осуществляется расчёт плана производства. Важным условием обеспечения успешной деятельности фирмы является контроль над выполнением плана безубыточности фирмы.

Процесс становления плана безубыточности деятельности фирмы является частью составления общего финансового плана фирмы.

Подробно рассмотрим все стадии процесса планирования безубыточности:

Анализ состояния дел в фирме и ситуации на рынках сбыта. Подразумевается анализ сильных и слабых сторон деятельности фирмы с точки зрения внутренних и внешних факторов. Под внутренними факторами, прежде всего, понимаем анализ издержек с учётом возможностей трансформирования структуры издержек с целью их минимизации. Отметим, что на минимизацию издержек помимо часто производственных и технических вопросов немаловажное влияние оказывает уровень менеджмента на предприятии и деятельность служб снабжения. Внешние факторы рассматриваются, прежде всего, как те объективные особенности рыночной среды, которые оказывают положительное или отрицательное воздействие на деятельность предприятия. К числу таких факторов относятся: доля рынка, контролируется формой, и тенденцией к её изменению: деятельность конкурентов, изменение предпочтений потребителей, изменение общей финансовой ситуации в стране, где осуществляется деятельность фирмы и т.д.

Прогноз будущих цен на факторы производства и на готовую продукцию.

На основе данных изображённых в п. 1. Осуществляется прогнозное планирование интересующих нас ценовых факторов

товарного рынка. Для этого особенно полезно рассмотрение статически по показателям, рассматриваемым в п.2. анализ динамики этих показателей, в этом числе и с помощью экономико–математических методов. Если у предприятия отсутствуют возможности для проведения подобного рода анализа, то можно ограничиться простой экстраполяцией существующих тенденций в изменениях цен на рынке. На этом же этапе определяются цены противодействия возможным неблагоприятным изменениям цен. В частности могут рассматриваться вопросы хеджирования ценового риска путём использования товарных фьючерсов и опционов.

Расчёт переменных и постоянных затрат.

Применяя методику, изложенную в п. 3.1., прогнозированным значениям цен и непроизводственных затрат, необходимо спланировать применение объёма не завершённого производства и степень выполнения отдельных работ. Здесь же определяется предположительные источники их формирования. Если потребность в финансовых ресурсах удовлетворяется путём внешних займов, то в сумму непроизводственных расходов необходимо включить расходы по полученным кредитам.

Расчёт точки безубыточности.

Определяем точку безубыточности на основе расчёта себестоимости изделий и предположительной цены реализации. Схемы расчёта точки безубыточности изложены в п. 2. После расчёта объёма производства, необходимого для покрытия постоянных издержек, определяется потребная величина маржи безопасности. Эта приблизительная величина зависит от стабильности внешней среды, в которой действует фирма. Естественно, что чем более нестабильна внешняя среда, тем большим должен быть размер маржи безопасности. После определения маржи безопасности рассчитываем объём выпуска и реализации продукции необходимой для достижения требуемого уровня маржи безопасности.

Определение ценовой политики предприятия.

На основе анализа будущего состояния рынка, произведённого в п. 2., определяем при каком уровне цен и ценовой политики предприятия достигается необходимый объём реализации. После этого вновь пересчитывается точка безубыточности и уточнённая величина маржи безопасности. Если эта величина не удовлетворяет заданному в п. 4. Критериям, то повторяем пункту 5,6 ещё раз, с другими значениями цен. Если не получается достичь приемлемой величины маржи безопасности, то необходимо повторить анализ в п. 3, обращая внимание на снижение затрат. Подобным оперативным процессом мы достигаем производственного плана с удовлетворяющим исходным требованиям величинами маржи безопасности и цен реализации.

Принятие окончательного плана.

На основе определённых в п. 5.4. Цен реализации, объёмов реализации производится окончательный расчёт точки безубыточности, а также составляется финансовый план и план реализации с разбивкой по периодам при этом определяется момент достижения точки безубыточности.

Контроль безубыточности.

Контроль безубыточности включает в себя несколько аспектов, о которых мы только упоминаем: контроль производственных расходов, контроль себестоимости, контроль плана реализации, контроль поступления доходов, контроль выполнения плана безубыточности. Ясно, что контроль себестоимости, контроль плана реализации и поступления доходов проверяют две составляющие концепции безубыточности. Комплексный контроль безубыточности заключается в непрерывном контроле над полученными доходами и текущими издержками фирмы, определение того, в каком положении относительно точки безубыточности находится фирма. Подобное изложение вопросов планировании и контроля безубыточности опускается в силу того, что данная работа имеет ограниченный объём. Таким образом, мы

рассматриваем достаточно замкнутый круг вопросов, касающихся анализа безубыточности и вкратце описали процесс планирования безубыточности.

Контрольные вопросы:

1. Что понимается под точкой безубыточности?
2. Дайте определение предельному доходу, предельным издержкам, средним полным издержкам.
3. Как определяется маржинальный доход фирмы?
4. Как рассчитывается точка безубыточности методом математической формализации?
5. Как рассчитывается точка безубыточности графическим методом?
6. Перечислите стадии процесса планирования безубыточности.

ГЛАВА 9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Содержание и задачи финансового плана.
2. Финансовая отчетность в современных планах.
3. Баланс доходов и расходов.
4. Распределение и использование прибыли и дохода.

Цель занятия

Определение содержания и структуры финансового плана предприятия, определение факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия, прогнозирование объемов продаж и формирование чистой прибыли предприятия.

Результаты учебной деятельности студента

- Каковы основные задачи финансового плана.
- Какие разделы включает в себя финансовый план.
- Как рассчитывается прибыль от основной деятельности.
- Как рассчитывается прибыль от хозяйственной деятельности.
- Расчет прибыли до выплаты налогов.
- Факторы, повлиявшие на изменение формы отчета о финансовых результатах.
- Как распределяется прибыль предприятия.

Задания для самостоятельной подготовки

Задание 1. Ознакомиться с текстом теоретических материалов по теме и попытаться ответить на фокусирующие вопросы.

Задание 2. Ознакомиться с учебными заданиями.

Задание 3. Ознакомиться с правилами работы на парах.

Задание 4. По завершении учебного занятия провести самопроверку знаний.

1. Финансовый план является завершающим разделом бизнес плана предприятия, который объединяет и отражает в стоимостном выражении результаты разработки всех предшествующих разделов плана.

Финансовый план должен способствовать комплексному решению задач, стоящих перед предприятием по техническому перевооружению производства, рациональному использованию производственных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, осуществлению всестороннего режима экономии.

Основными задачами составления финансового плана предприятия являются:

- увеличение доходов на базе внедрения достижений НТП, обеспечения всемерного повышения производительности труда, снижения себестоимости – продукции;

- обеспечение финансовыми ресурсами производственно-хозяйственной деятельности, мероприятий по техническому развитию и социальных мероприятий с учетом более рационального и экономного расходования средств;

- определение финансовых взаимоотношений с госбюджетом и вышестоящими органами;

- увязка показателей финансового плана с показателями других разделов плана с целью обеспечения полной сбалансированностью материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Составлению финансовый план предшествует анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия за пятилетний период, предшествующий планируемому, на основе годовой бухгалтерской и статистической отчетности.

2. В условиях рыночной экономики отчетность предприятия основывается на обобщении данных финансового учета. И бухгалтерская отчетность здесь является основным источником информации об устойчивости финансового положения предприятия. В некоторых случаях для анализа могут привлекаться дополнительные источники – данные производственного учета.

Финансовое состояние предприятия – это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия. Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия и поэтому определяется совокупностью производственных факторов.

Анализ финансового состояния включает в себя:

- общая оценка финансового состояния предприятия и его изменение за отчетный период;
- анализ финансовой устойчивости предприятия;
- анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

При рыночной экономике меняется структура собственности: предприятие вынуждено искать такие управленческие решения, которые бы обеспечили ему победу в конкурентной борьбе и необходимые финансовые результаты: в этих целях оно изучает рыночную конъюнктуру, самостоятельно планирует свою деятельность, находит поставщиков и покупателей, самостоятельно устанавливает цены и т.д.

Государственное кредитование и бюджетное финансирование уже не является для предприятия основными источниками финансовых ресурсов, потому предприятие вступает в конкурентную борьбу не только за покупателей и рынки сбыта, но и за кредитные ресурсы коммерческих банков, а также средства др. потенциальных инвесторов.

В виду чего у предприятия с одной стороны, возникает потребность в наличии своевременной и полной информации для принятия управленческих решений и для оценки их результатов. С другой стороны, предприятие должно предоставить соответствующую информацию и тем, кто их инвестировал (если собирается инвестировать) в него свои средства. Наряду с этим, в условиях рынка продолжает сохраняться необходимость отчета перед государством о правильности налоговых отчислений.

Таким образом, с переходом рыночной экономике, бухгалтер превращается в инструмент сбора, обработки и передачи информации о деятельности хозяйствующего субъекта для того, чтобы заинтересованные стороны могли принять обоснованные решения о том, как лучше инвестировать имеющиеся в их распоряжении средства.

Стороны заинтересованные в информации о деятельности предприятия, можно условно разделить на две основные группы: внутренние и внешние.

К внутренним пользователям относятся управленческий персонал предприятия. Внутренние пользователи принимают различные решения производственного и финансового характера.

Для принятия таких решений требуется полная и своевременная точная информация, т.к. в противном случае предприятие может понести большие убытки и даже обанкротится.

Финансовая отчетность в условиях рынка представляет интерес для двух групп внешних пользователей: непосредственно заинтересованных в деятельности компании и посредственно заинтересованных в ней. К первой группе относятся следующие пользователи: существующие и потенциальные собственники средств предприятия, которым необходимо определить увеличение или уменьшение доли собственных средств предприятия и оценить эффективность использования ресурсов руководством компании:

- существующие и потенциальные кредиторы, использующие отчетность для оценки целесообразности предоставления или продления кредита, определения условий кредитования. Усилению гарантии возврата кредита, оценка доверия к предприятию как к клиенту;

- государство, прежде всего в лице налоговых органов, которые осуществляют надзор за правильностью составления отчетных документов, расчета налогов, определяют налоговую политику;

- служащие компании, интересующиеся данными отчетности с точки зрения уровня их заработной платы и перспектив работы на данном предприятии.

Вторая группа пользователей финансовой отчетности – это те, кто непосредственно не заинтересован в деятельности компании. Однако изучение отчетности им необходимо для того, чтобы защитить интересы первой группы пользователей отчетности.

К ним относятся:

- аудиторские службы, проверяющие соответствие данных отчетности соответствующим правилам с целью защиты интересов инвесторов;

- консультанты по финансовым вопросам, использующие отчетность в целях выработки рекомендаций своим клиентам относительно помещения их капиталов в ту или иную компанию;

- биржи ценных бумаг, оценивающие информацию, предоставленную в отчетности, при регистрации соответствующих фирм, принимающие решения о приостановке деятельности какой

либо компании, оценивающие необходимость применения методов учета и составления отчетности;

- законодательные органы;

- юристы, нуждающиеся в отчетной информации для оценки выполнения условий контрактов, соблюдение законодательных норм при распределении прибыли и выплате дивидендов, а также определения условий пенсионного обеспечения;

- пресса и информационные агентства, использующие отчетность для подготовки обзоров, оценка тенденций развития и анализа деятельности отдельных компаний и отраслей, расчета обобщающих показателей финансовой деятельности;

- торгово-производственные ассоциации, использующие отчетность для статистических обобщений по отраслям, и сравнительного анализа и оценки результатов деятельности на отраслевом уровне;

- профсоюзы заинтересованы в отчетной информации для определения своих требований в отношении заработной платы и условий трудовых соглашений, а также для оценки тенденций развития отрасли, к которой относится данное предприятие.

Для наиболее эффективного и оперативного сбора информации о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятие создает свою собственную систему бухучета, которая в наибольшей степени соответствует специфике данного предприятия. Предприятие может и должно решить самостоятельно, каким наиболее эффективным образом обеспечить своевременный сбор и обработку информации о производственных расходах и полученных доходах. Также наряду с этим система сбора информации должна быть удобной для предоставления соответствующих данных налоговой инспекции и для её обобщения в документах финансовой отчетности.

Финансовая отчетность является звеном, которое связывает предприятие и внешнюю среду, включая собственников, кредиторов, налоговые органы, поставщиков и покупателей. При этом, информация, предоставленная в финансовой отчетности, удовлетворяя (все) интересы внешних пользователей, не наносит вреда коммерческой тайне и конкурентоспособности предприятия.

Основными пунктами, которые интересуют внешних пользователей, являются:

- структура активов и пассивов предприятия;
- его сущность;
- доля собственного и зрелого капитала;
- скорость оборачиваемости активов;
- рентабельность всех активов и реализованной продукции;
- чистая прибыль, остающаяся в распоряжении собственников;
- доля выплаченных дивидендов.

Основными формами отчетности являются большие предприятия и «Отчет о прибыли» (отчет о финансовых результатах). Положение о составе затрат особенно тесно связано с «Отчетом о прибыли» и приводит к существенным изменениям в сущности и структуре прежнего отчета о финансовых результатах (форма 2).

Изменения новой формы отчета о финансовых результатах, по сравнению с существующей, обусловлены следующими факторами:

1. Появление новых пользователей финансовой отчетности в условиях рынка, прежде всего акционеров, а также др. инвесторов;
2. Возникновение новых информационных запросов менеджеров предприятия;
3. Необходимость разработки более четкой структуры отчета о прибыли, отвечающей основным критериям финансовых рынков и потребностям хозяйственного управления.

Важнейшие изменения, которые обусловлены введением новой формы «Отчета о прибыли и убытках» заключается в следующем:

- В себестоимость реализованной продукции включаются теперь только расходы производственного характера, относящиеся к продукции, реализованной в данном отчетном периоде, остальные расходы отражаются как расходы периода по статьям операционных расходов;
- Статьи, которые ранее рассматривались как погашаемые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, теперь рассматриваются как статьи затрат, которые не исключаются из налогооблагаемой базы предприятия;
- Вводятся некоторые изменения в методы оценки.

Положение о составе затрат определяет механические подходы к расчету ряда важнейших показателей, характеризующих эффективность деятельности работы предприятия, а следовательно, и эффективность использования предприятием средств, вложенным инвестором.

Эти показатели следующие:

1. Валовая (или чистая) выручка от реализации продукции (работ, услуг) (ВРП).
2. Себестоимость реализованной продукции (СРП).
3. Валовая прибыль с реализации (ВПР).
4. Расходы периода (РП).
5. Прибыль (убыток) от основной деятельности (операционная прибыль или операционный упадок) (ОП).
6. Прибыли и убытки финансовой деятельности (ПФ).
7. Прибыль (упадок) от обычной хозяйственной деятельности (ПОД).
8. Чрезвычайные прибыли и убытки (Чр.П).
9. Прибыль (убыток) до уплаты налога (ЧП).
10. Чистая прибыль (убыток) после уплаты налога (ЧП).

В отчете о прибыли отражается информация о чистой прибыли (убытке) предприятия за отчетный период и об основных видах доходов и расходов, которые обусловили данный уровень чистой прибыли (убытка).

Баланс доходов и расходов.

Основная часть финансового плана это баланс доходов и расходов, который включает доходы и поступления средств, расходы и отчисления средств; кредитные взаимоотношения; взаимоотношения с бюджетом.

Источниками поступления средств и доходов являются: чистый доход виде прибыли; другие внутренние источники доходов предприятия; поступления из внешних источников.

Расходная часть финансового плана предусматривает следующие расходы и отчисления: централизованные капитальные вложения; увеличение оборотных средств в капитальном строительстве; затраты на капитальный ремонт; прирост норматива собственных оборотных средств; отчисление на образование фонда развития производства, науки и техники; отчисления на

образование фонда материального поощрения и образования общего фонда заработной платы для предприятия, применяющих форму хозрасчета, основанную на нормативном распределении прибыли; другие отчисления и расходы.

Раздел «Кредитные отношения» баланса предприятия, предусматривает получение в установленном порядке кредитов (долгосрочных) на централизованные капитальные вложения, а также погашение кредитов, переходящей задолженности по ссудам банка, предоставленных на осуществление мероприятий по выпуску новой продукции.

Финансовые отношения предприятия с бюджетом строятся на основе долговременных экономических нормативов и отражается, с одной стороны, в виде платежей, с другой – ассигнований из бюджета. Предприятие вносит в бюджет плату за находящиеся в его распоряжении ресурсы (производственные фонды, нормируемые оборотные средства, трудовые и природные ресурсы); отчисления в централизованные фонды и резервы вышестоящей организации; взносы свободного остатка прибыли и другие предусмотренные законодательством платежи и отчисления, в том числе бюджет. Годовые (с поквартальной разбивкой) и пятилетние финансовые планы (балансы доходов и расходов) разрабатываются предприятием на основе показателей Госпланов экономического и социального развития, и экономических нормативов, утверждаются их руководителями самостоятельно и сообщаются финансовым органом и учреждениям банков для использования в бюджетном и кредитном планировании.

Важным документом, широко используемым при разработке финансового плана предприятия, является смета производства, т.к. в смете производства указаны все затраты на производство в определенном периоде, сгруппированные по элементам и имеющие суммарные величины затрат по каждому элементу.

Для дальнейшего совершенствования и укрепления финансовой системы в новых условиях хозяйствования существенно расширены права предприятий.

Закон Республики Узбекистан о государственном предприятии (объединении) предусматривает значительную свободу предприятия в определении нормативов собственных оборотных

средств по элементам, в получении банковского кредита, при заключении договоров с поставщиками и потребителями продукции, по списанию ненужного оборудования, инструмента, материала и т.д. Повышена самостоятельность предприятия в использовании амортизационных отчислений и других средств, предназначенных для расширения и совершенствования производства. Вместе с тем возросла финансовая ответственность предприятия перед поставщиками и потребителями, перед банком и бюджетом.

3. Распределение и использование прибыли и дохода.

Под распределением прибыли понимают направление её на формирование доходов государственного бюджета и удовлетворение потребностей предприятий в средствах на расширение производства и материальное стимулирование работников.

В соответствии с законом РУз о государственном предприятии (объединении), предприятие может использовать одну из трёх форм хозяйственного расчета: основанную на основе распределения прибыли, нормативном распределении валового дохода и арендный подряд.

При форме нормативного распределения прибыли, распределению подлежит прибыль. Из неё производятся следующие расчеты:

- взносы в бюджет платы за производительные фонды и трудовые ресурсы по установленным нормативам;
- уплата процентов за банковский кредит;
- отчисления в госбюджет (в т.ч. и местный) по установленным нормативам к расчетной прибыли;
- отчисления министерству на образования централизованного фонда и резервов по нормативу, установленному к расчетной прибыли.

Образующая после этих расчетов остаточная прибыль поступает в распоряжение трудового коллектива. Из остаточной прибыли по нормативам формируются фонды экономического стимулирования:

- фонд развития производства, науки и техники;
- фонд социального развития;

- фонд материального поощрения.

Фактическая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия до её распределения в фонды экономического стимулирования, уменьшается (увеличивается) на сумму не планируемых доходов, расходов и потерь, включая суммы, полученные и уплаченные в виде экономических санкций и возмещений убытков, а также прибыли, внесенной в бюджет в случае преднамеренного укрытия доходов или их занижения в результате отнесения на издержки производства и обращения не связанных с ними затрат.

Отнесение сальдо не планируемых доходов, расходов и потерь (штрафы, пени, неустойки и др.) не прибыль, предназначенную для формирования фондов экономического стимулирования, повышает заинтересованность трудового коллектива в рациональном ведении хозяйства, в своевременном и точном выполнении договоренных обязательств.

При второй форме хозяйственного расчета нормативы отчислений устанавливаются по отношению к валовому доходу предприятия, а не к прибыли. Валовой доход (плановый и фактический) образуется за счет выручки от реализации продукции за вычетом материальных и приравненных к затратам на производство и реализацию продукции; включая амортизационные отчисления, отчисления на социальное страхование и расходы по доставке продукции, возмещаемые в цене.

Распределение дохода предприятия осуществляют в следующем порядке:

- вносят в бюджет плату за производственные фонды и трудовые ресурсы по установленным нормативам;
- выплачивают проценты за краткосрочные кредиты банков;
- производят отчисления в государственный (т.е. местный) бюджет и министерству по установленным нормативам и расчетному доходу;
- доход, оставшийся в распоряжении предприятия, составляет хозрасчетный или остаточный доход коллектива. За счет хозрасчетного дохода образуются по установленным нормативам: фонд развития производства, науки и техники; фонд социального

развития. После образования указанных фондов формируется фонд оплаты труда как остаток хозрасчетного дохода коллектива.

Нормативы отчисления в фонды предприятия устанавливаются в долях к остаточному доходу и доводятся до предприятия в пятилетних планах в дифференцированных размерах.

До распределения (т.е. до формирования фондов экономического стимулирования, фонда оплаты труда) из хозрасчетного дохода, исключая штрафные санкции и др. вне реализационные результаты деятельности (не планируемые), что усиливает ответственность за соблюдение договорной и финансовой дисциплины. Уплаченный штраф, пени, неустойки уменьшают хозрасчетный доход предприятия и соответственно отчисления от него в фонды стимулирования и оплаты труда, а полученные увеличивают его.

При этой форме хозрасчета впервые в практике хозяйствования предприятий размер средств, используемых на оплату и стимулирования труда, непосредственно поставлен в зависимость от финансовых результатов деятельности предприятия. Вместе с тем, за нарушение и отклонения, допущенные предприятием при выполнении договоров поставки продукции, за выпуск не качественной продукции взыскиваются значительные штрафы, пени и неустойки.

Усиливаются санкции и к покупателю, которые в тех же размерах уплачивают поставщику неустойку за не выработку товаров, а также необоснованный отказ от товаров при отгрузке их поставщикам в условленный договором срок поставки.

При первой модели хозяйственного расчета фонд заработной платы формируется автономно. Денежное возмещение трудовых затрат производственного коллектива в виде фонда заработной платы зависит от прироста объема выработанной продукции и утвержденного норматива прироста фонда заработной платы за каждый процент прироста объема продукции. В этом случае не удастся на прямую увязать фонд заработной платы с конечным результатом производства и избежать планирования от достаточного, т.к. основную долю фонда заработной платы составляет базовый фонд, который формируется как максимально возможный, что порождает у предприятий стремлений к его

увеличению. Идет лишь частичное улучшение традиционных методов фондообразования по заработной плате, а не принципиальная их перестройка.

При второй модели хозрасчета все фонды образуются из хозрасчетного дохода, оставшегося в распоряжении предприятия. Фонд заработной платы и материального поощрения сливаются воедино и образуют единый фонд оплаты труда. Материальное вознаграждение становится в прямую зависимость от конечных результатов работы. Так, если предприятие будет выпускать продукцию, соответствующую спросу, высокого качества, она будет быстро реализована и выручка станет доходом предприятия. Чем больше выручка, тем больше остаточный доход, больше фонд оплаты труда и размеры средств, направленных в фонд производственного и социального развития. Чем лучше качество продукции, тем меньше штрафных санкций, а следовательно, больше доход предприятия.

При первой модели хозрасчета основной на нормативном методе распределении прибыли, экономия или не перерасход материальных ресурсов сказываются только на размерах фонда экономического стимулирования. При второй форме – нормативно-долевом распределении валового дохода – уровень использования материальных ресурсов влияет на величину всего фонда оплаты труда.

При третьей модели хозяйственного расчета (арендном подряде) за счет выручки, полученной предприятием от реализации продукции, в первую очередь вносится арендная плата, возмещаются материальные и приравненные к ним затраты. При этом амортизационные отчисления, учтенные в арендной плате, в состав возмещенных материальных и приравненных затрат не включаются. Из оставшейся выручки вносятся налоги и другие платежи в бюджет, а также уплачиваются проценты за кредит. Хозрасчетный доход, остающийся в распоряжении арендного предприятия, используются в его собственных интересах.

Арендная плата является частью дохода предприятия и устанавливается договорным путем между арендатором и арендодателем, как правило, в абсолютной сумме, не зависимо от фактически сложившихся результатов хозяйственной деятельности. Организация – арендодатель не несет ответственности за убытки, возникшие в результате хозяйственной деятельности предприятия, заключившего с ней договор.

В состав арендной платы включается: амортизационные отчисления не полное восстановление основных фондов; средства ремонтного фонда в доле, зависящей от степени участия арендодателя в воспроизводстве основных фондов; отчисления в централизованные фонды и резервы арендодателя.

В арендную плату не включаются суммы налогов (платежи в бюджет) и отчисления в фонд государственного социального страхования.

Третья модель хозрасчета или арендная организация деятельности предприятия, представляет собой развитие второй модели хозрасчета, и позволяет поднять хозрасчет на новую более качественную ступень, при этом создавая ряд преимуществ по сравнению со второй моделью.

Во-первых, арендный подряд включает в хозрасчет использования основных фондов, они становятся одним из главных элементов хозрасчетной деятельности.

Во-вторых, отсутствует регламентация распределения хозрасчетного дохода по направлениям его использования установленными сверху нормативами, значительно укрепляется самостоятельность и ответственность трудового коллектива предприятия.

В-третьих, хозяйственный механизм, создаваемый второй моделью хозрасчета, основан на пятилетнем плане развития народного хозяйства, а в условиях арендных отношений экономические нормативы устанавливаются на длительную перспективу, и изменения экономических нормативов допускается только при условии реформы цен.

В-четвертых, арендный подряд предусматривает значительное расширение прав предприятия в оплате труда и установлении других социальных благ для трудового коллектива.

Контрольные вопросы:

1. Каковы основные задачи финансового плана?
2. Какие разделы включает в себя финансовый план?
3. Как рассчитывается прибыль от основной деятельности?
4. Как рассчитывается прибыль от хозяйственной деятельности?
5. Расчет прибыли до выплаты налогов.
6. Факторы, повлиявшие на изменение формы отчета о финансовых результатах.
7. Как распределяется прибыль предприятия?

Список рекомендуемой литературы

Основная

1. В.М. Попов Бизнес-планирование: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2009 г.
2. А.А. Раздорожный Организация производства и управление предприятием - М.: «Экзамен», 2009 г.
3. К.В. Пивоваров Бизнес-планирование – М.: «Дашков и К^о», 2007 г.
4. Н.А. Савельева Бизнес-план предприятия - Ростов: «Феникс», 2007 г.
5. Трубочкина М., «Управление затратами предприятия», - М., ИНФРА, 2006 г.
6. В.М. Попов «Бизнес планирование», «М. Кнорус» , 2004 г.
7. Ф. Котлер, К. Дипак «Маневры маркетинга, современные подходы к прибыли, росту и обновлению», И.: «Питер», 2006 г.
8. В.П. Буров «Стратегическое планирование и стратегический менеджмент», М.: Финансы и статистика», 2006 г.

Дополнительная

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 7.02.2017 года № УП–4947 «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» //Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2017 г., № 6, ст. 70.
2. Распоряжение Президента Республики Узбекистан “О мерах по дальнейшей реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах” от 15 августа 2017 г., №3-5024//Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2017 г., № 33, ст. 847.
3. Ш.М. Мирзиёев «Мы все вместе построим свободное, демократическое и процветающее государство Узбекистан». Выступление на торжественной церемонии вступления в должность Президента Республики Узбекистан на совместном заседании палат Олий Мажлиса. –Т.: Ўзбекистон, 2016. - 56 с.

4. Ш.М. Мирзиёев «Обеспечение верховенства закона и интересов человека- гарантия развития страны и благополучия народа». Доклад на торжественном собрании посвященном 24-годовщине принятия Конституции Республики Узбекистан. 7 декабря 2016. -Т.: Ўзбекистон, 2017 год. - 48 с.

5. Ш.М. Мирзиёев. Доклад на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2018 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2019год. 14 января 2017 года. – Т.: Ўзбекистон, 2019. - 104 с.

Сайты интернета

1. www.economics.ru
2. www.soliq.uz
3. www.Lex.uz
4. www.ziyonet.uz
5. www.cbu.uz

Оглавление

Введение	3
Глава 1. Цель, задачи, особенности курса ”Разработка бизнес плана”	5
Глава 2. Структура и содержание основных разделов бизнес-плана.....	13
Глава 3. План производства – основной раздел бизнес-плана.....	24
Глава 4. Материально-техническое обеспечение производства, фирмы.....	41
Глава 5. Планирование труда и фонда заработной платы.....	50
Глава 6. Планирование затрат производства.....	70
Глава 7. Планирование прибыли и рентабельности собственного капитала фирмы	91
Глава 8. Планирование безубыточности	97
Глава 9. Финансовый план предприятия.....	108
Список рекомендуемой литературы	121

Н.К.Юлдашев, У.Ш.Юсупов

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС ПЛАНА

**Ташкент – «ИННОВАЦИОН РИВОЖЛАНИШ
НАШРИЁТ-МАТБАА УЙИ» – 2021**

Редактор:	М.Алимов
Тех. редактор:	А.Мойдинов
Художник:	А.Шушунов
Корректор:	Л.Ибрагимов
Компьютерная вёрстка:	М.Зойирова

E-mail: nashr2019@inbox.ru

Изд.лиц. 3226-275f-3128-7d30-5c28-4094-7907, 08.10.2020.

Разрешено в печать 08.09.2021.

Формат 60x84 ¹/₁₆. Гарнитура «Times New Roman».

Офсетная печать. Усл. печ.л. 8,0. Изд. печ.л. 7,75 .

Тираж 50. Заказ № 219.

**Отпечатано в типографии
«Инновацион ривожланиш нашриёт-матбаа уйи».
100174, г. Ташкент, ул. Университетская, 7.**

