

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

- **Прогнозирование и планирование деятельности предприятия**
- **Издержки производства и себестоимость продукции**
- **Формирование цен на продукцию предприятия**
- **Качество и конкурентоспособность продукции**
- **Инновационная деятельность и инвестиционная политика предприятия**

Прогнозирование и планирование деятельности предприятия

Планирование - процесс разработки планов, программ и проектов на основе использования экономических законов и передового опыта. Является средством формирования целей фирмы и способов их достижения.

Планирование позволяет:

- предвидеть перспективу развития предприятия на будущее;
- более рационально использовать все ресурсы предприятия;
- избежать риска банкротства;
- более целеустремленно и эффективно проводить научно-техническую политику на предприятии;
- своевременно обновлять и модернизировать выпускаемую продукцию и повышать ее качество в соответствии с конъюнктурой рынка;
- повышать эффективность производства и улучшать финансовое состояние предприятия.

Принципы планирования

- Непрерывность планирования
- Научность
- Нацеленность планов на рациональное использование всех ресурсов предприятия, на повышение эффективности производства и на достижение максимальной прибыли
- Принцип ведущих звеньев и приоритетность их реализации
- Принцип взаимной увязки и координации

Методы планирования:

- балансовый метод
- нормативный метод
- программно-целевой метод
- планирование по технико-экономическим факторам
- графические методы

Классификация планирования:

- **по видам** (стратегическое и текущее, которое подразделяется на технико-экономическое и оперативно-производственное);
- **по времени** (долгосрочное, среднесрочное, краткосрочное);
- **по объекту планирования** (план предприятия, цеха, отдела, бригады, участка, рабочего места);
- **по видам документов** (бизнес-план, программа, проект, прогноз, задание, заказ-наряд);
- **по методам планирования** (балансовый, нормативный, сетевой, графический, программно-целевой, экономико-математический);
- **по предмету планирования** (план объема продаж в натуральном и стоимостном выражении, численности работающих и оплаты труда; доходов, расходов и прибыли; финансирования инвестиций, кредитования и финансовых издержек; научных исследований и эффективности предприятия).

Издержки производства и себестоимость продукции

- Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению собственников.

Классификация расходов организации

- По зависимости расходов (затрат) от изменений объема выпуска продукции (постоянные и переменные)
- По способу включения в себестоимость продукции расходы (затраты) (прямые и косвенные)
- По роли в процессе производства расходы (затраты) (основные и накладные)
- По своему экономическому содержанию все расходы (затраты) подразделяются на элементы затрат. (материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных средств; прочие затраты)

Типовой перечень калькуляционных статей:

1. Сырье и основные материалы, покупные изделия, полуфабрикаты
2. Возвратные отходы (показываются со знаком минус и вычитаются из сырья и основных материалов).
3. Топливо и энергия на технологические цели.
4. Расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых производственным процессом.
5. Отчисления на социальные нужды.
6. Амортизация основных средств.
7. Затраты на ремонт и содержание основных средств.
8. Расходы на подготовку и освоение производства.
9. Общепроизводственные расходы.
10. Общехозяйственные расходы.

Себестоимость продукции – это текущие расходы на производство и продажу продукции, исчисленные в денежном выражении на конкретный вид продукции

- **Технологическая (операционная, агрегатная) себестоимость** - это сумма затрат, связанная непосредственно с осуществлением производственного процесса в рамках одной технологической операции.
- **Цеховая себестоимость** – это сумма затрат по производственному подразделению (цеху) в целом.
- **Производственная себестоимость** шире технологической и цеховой и включает в себя все затраты организации, связанные с процессом производства в целом.
- **Полная себестоимость** – это сумма затрат на производство и продажу продукции.

Формирование цен на продукцию предприятия

- Цена - это денежное выражение такой стоимости товара, по которой этот товар в процессе купли-продажи перейдет от продавца к покупателю, это стоимость сделки купли-продажи. Или это стоимость, по которой продавец может передать права на владение товаром, а покупатель приобрести эти права.
- Функции цены:
 1. Функция учета и соизмерения.
 2. Функция стимулирующая.
 3. Функция распределительная.

Формирование рыночной цены

Элементы цены							
Цена изготовителя		Косвенные налоги		Посредническая надбавка		Торговая надбавка	
Полная себестоимость изготовления и реализации	Прибыль	Акциз	Налог на добавленную стоимость	Издержки (себестоимость) посредника	Прибыль посредника	НДС на цену посредника	
Отпускная цена изготовителя							
Оптовая цена посредника							
Розничная цена							
							Издержки торговых организаций
							Прибыль торговых организаций
							НДС на цену торговых организаций

Ценообразование – комплексный процесс, учитывающий множество факторов, воздействующих на формирование цены, а также действующее законодательство.

Этапы ценообразования:

1. Постановка задач ценообразования
2. Определение спроса
3. Определение издержек производства
4. Анализ цен и товаров конкурентов
5. Выбор метода ценообразования
6. Установление цены

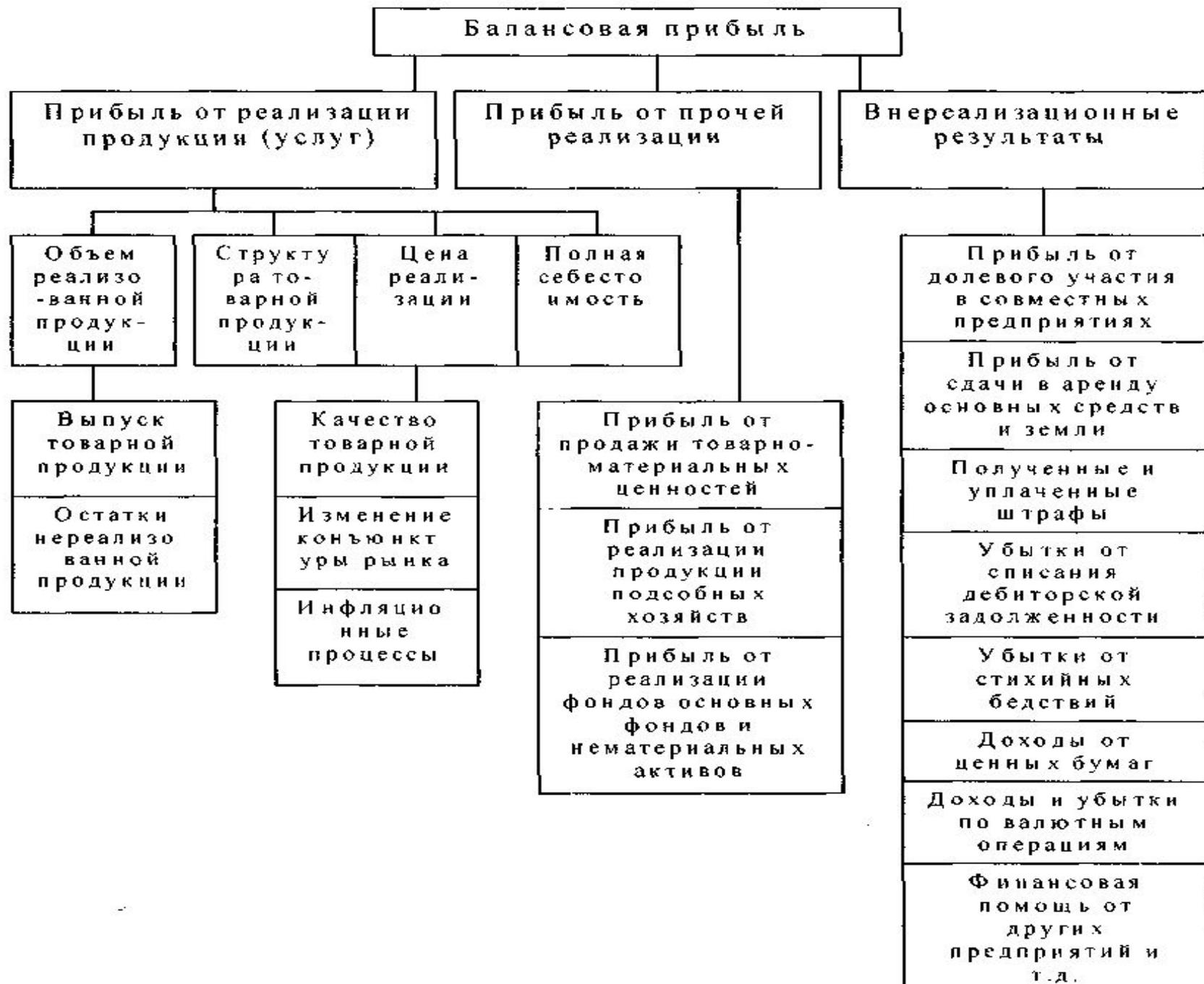
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

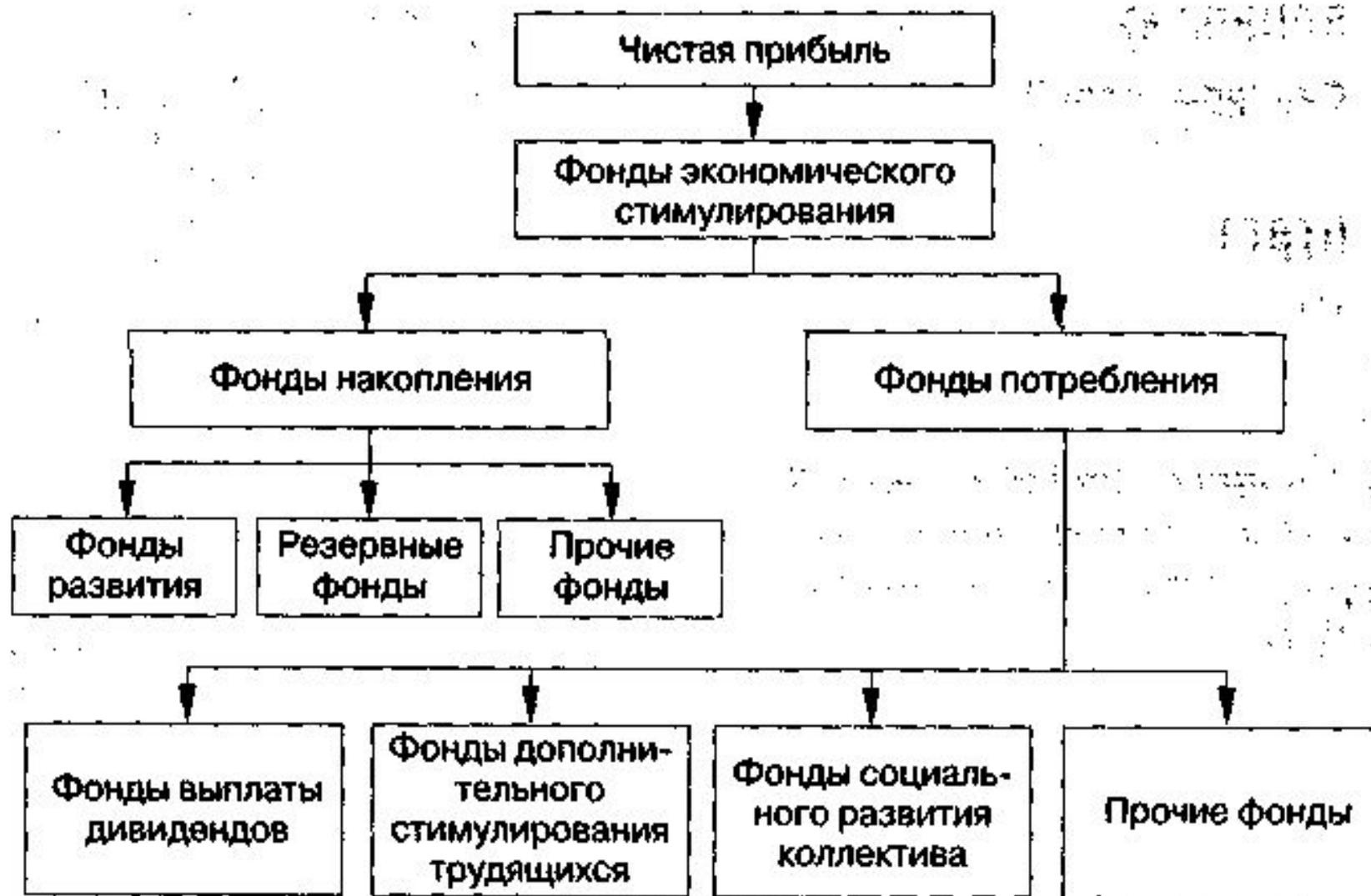
- **Финансовые результаты деятельности предприятия**
- **Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия и состояния его бизнеса**

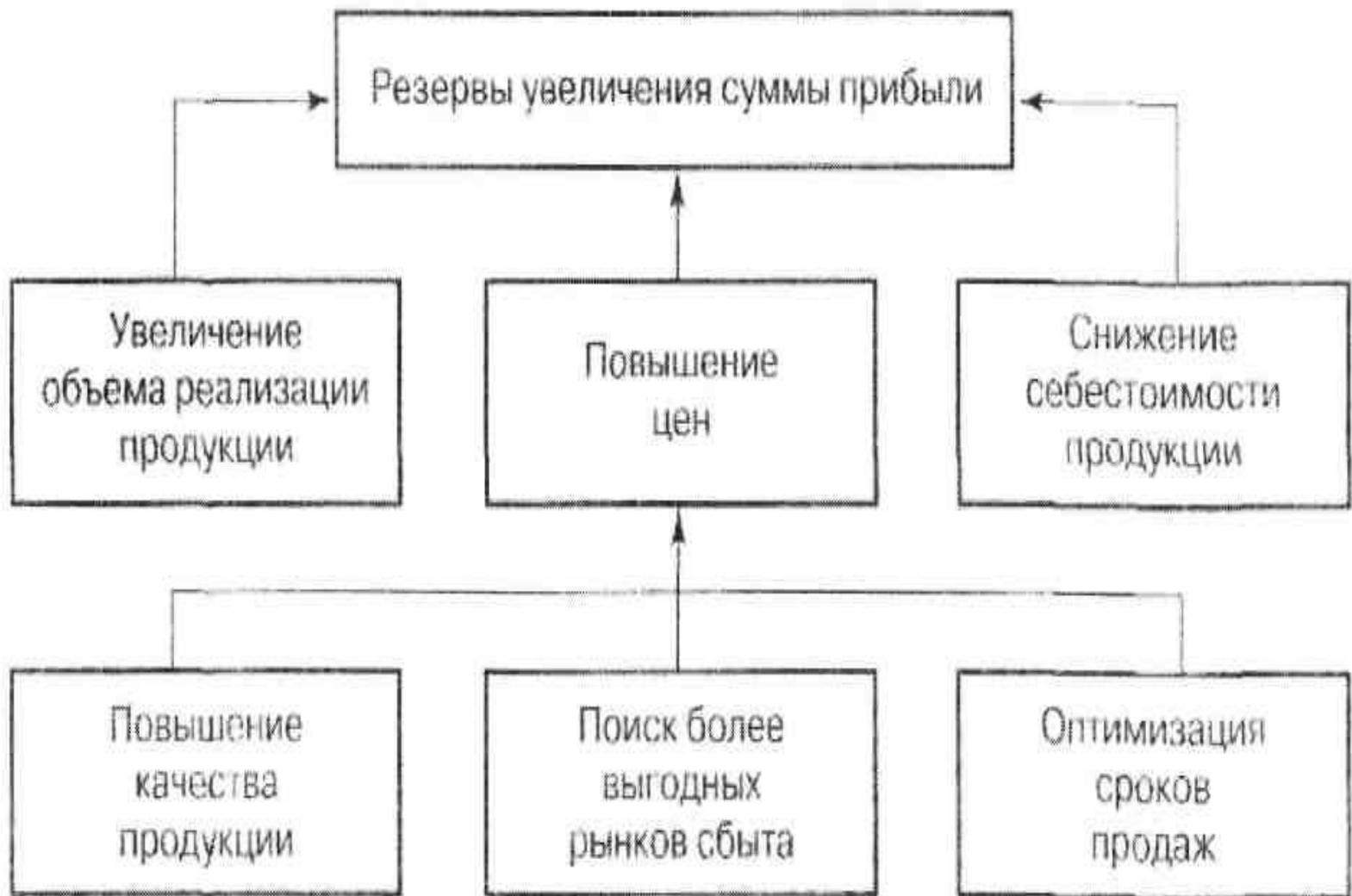
Прибыль - это часть общей выручки, полученной от реализации продукции (работ, услуг), которая образуется после вычета из нее затрат на производство.

Виды прибыли:

1. **валовая (общая) прибыль** - ($V.П = \text{выручка} - \text{себестоимость реализованной продукции}$),
2. **прибыль от продаж** (определяется путем вычитания из валовой прибыли коммерческих и управленческих расходов),
3. **чистая прибыль (экономическая)** - (конечный финансовый результат, выявленный за определенный период, за вычетом причитающихся за счет прибыли налогов и иных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения),
4. **бухгалтерская прибыль** - (сумма прибыли (убытка) до налогообложения и чрезвычайных доходов, уменьшенная на чрезвычайные расходы),
5. **маржинальная прибыль** (отражает превышение выручки от продаж над переменными затратами на производство продукции, которое позволяет возместить постоянные затраты и получить прибыль) ,
6. **прибыль налогооблагаемая,**
7. **прибыль от обычной деятельности.**







Показатели-факторы	Характер влияния на сумму прибыли
1. Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг	Прямое действие
2. Изменение цен на реализованную продукцию	Прямое действие
3. Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	Обратное действие
4. Коммерческие расходы	Обратное действие
5. Управленческие расходы	Обратное действие
6. Проценты к получению	Прямое действие
7. Проценты к уплате	Обратное действие
8. Доходы от участия в других организациях	Прямое действие
9. Прочие операционные доходы	Прямое действие
10. Прочие операционные расходы	Обратное действие
11. Прочие внереализационные доходы	Прямое действие
12. Прочие внереализационные расходы	Обратное действие
13. Чрезвычайные доходы	Прямое действие
14. Чрезвычайные расходы	Обратное действие
Влияния на прибыль отчетного года	Стр. 1 + 2 – 3 – 4 – 5 + 6 – 7 + 8 + 9 – 10 + 11 – 12 + 13 – 14

Рентабельность является показателем относительным, а не абсолютным в отличие от прибыли и выручки от реализации. Этот показатель характеризует прибыльность или доходность производ. деятельности за определенный период времени.

- 1. Рентабельность продаж** – отношение величины прибыли к объему продаж (выручка от продажи минус косвенные налоги)
- 2. Рентабельность затрат** – отношение прибыли от продажи продукции к полной себестоимости реализованной продукции
- 3. Рентабельность имущества** – отношение налогооблагаемой прибыли к среднегодовой стоимости основных фондов
- 4. Рентабельность собственного капитала** – отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного (акционерного) капитала

Показатели эффективности производства предприятия

- *Годовая норма прибыли* на вложенный капитал - отношение прибыли к сумме вложений в капитал
- *Чистая текущая стоимость* - разность между поступлением и расходом денежных средств за весь период предполагаемого функционирования предприятия с учетом фактора времени.
- *Период возврата капитальных вложений (срок окупаемости)* – это период времени, который необходим для того, чтобы будущая прибыль предприятия достигла величины осуществленных капитальных вложений
- *Точка (норма) безубыточности* – это минимальный размер партии выпускаемой продукции, при котором достигается «нулевая прибыль», т.е. равенство доходов от продаж и издержек

Показатели финансового состояния предприятия

- *Платежеспособность предприятия* – способность выполнять свои внешние (краткосрочные и долгосрочные) обязательства, используя свои активы.
- *Ликвидность предприятия* отражает его способность вовремя оплатить предстоящие долги (обязательства), или возможность превратить статьи актива баланса (основные и оборотные средства, включая ценные бумаги и прочие активы) в деньги для оплаты обязательств