

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

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

ЭКОНОМИКА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Краткий курс лекций

для студентов IV курса

Направление подготовки

19.03.02 Продукты питания из растительного сырья

Профиль подготовки

Технология хлеба, кондитерских и макаронных изделий

Саратов 2016

УДК 338
ББК 65
Э 40

Э 40 **Экономика перерабатывающих предприятий:** краткий курс лекций для студентов IV курса специальности (направления подготовки) **260100.62 Продукты питания из растительного сырья** / Сост.: Ю.А. Шиханова, Е.А. Лиховцова // ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2016. – 97 с.

Краткий курс лекций по дисциплине «Экономика перерабатывающих предприятий» составлен в соответствие с рабочей программой дисциплины и предназначен для студентов направления подготовки 19.03.02 Продукты питания из растительного сырья. Краткий курс лекций содержит теоретический материал по основным вопросам экономики предприятия. Направлен на формирование у студентов навыков проведения всестороннего анализа деятельности предприятия и расчета основных экономических показателей его функционирования в условиях рыночной экономики.

УДК 338
ББК 65

© Шиханова Ю.А., Лиховцова Е.А., 2016
© ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ», 2016

Введение

Экономика перерабатывающих предприятий – одна из важнейших дисциплин вариативной (профильной) части профессионального цикла. Основными вопросами изучения дисциплины «Экономика перерабатывающих предприятий» являются основы экономики предприятия, понятие и особенности функционирования предприятия в условиях рынка; ресурсы предприятия и эффективность их использования; формирование финансовых результатов и эффективность деятельности предприятия.

Краткий курс лекций по дисциплине «Экономика перерабатывающих предприятий» предназначен для студентов по направлению подготовки 19.03.02 Продукты питания из растительного сырья. Он раскрывает основное экономическое содержание экономики предприятия, особенности рыночного механизма хозяйствования; закономерности создания, функционирования, а также ликвидации предприятия; основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макро- уровне. Курс нацелен на формирование ключевых компетенций, необходимых для эффективного решения профессиональных задач в области экономики предприятия и организации профессиональной деятельности на основе глубокого понимания законов рынка для формирования эффективных экономических решений.

Лекция 1

ПРЕДПРИЯТИЕ – ОСНОВНОЕ ЗВЕНО ЭКОНОМИКИ

1.1 Понятие, предмет и задачи дисциплины «Экономика перерабатывающих предприятий»

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

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

К **основным объектам** изучения экономики фирмы относятся:

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

Одновременно объектами изучения экономики фирмы являются его инновационная и инвестиционная деятельность, управление конкурентоспособностью фирм на основе повышения качества, сертификации и стандартизации продукции.

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

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

1.2. Методологические аспекты и методы науки

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

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

В основе экономического исследования лежит методология.

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

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

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

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

Общенаучные методы имеют более широкое применение. К ним относятся:

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

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

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

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

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

Экспериментальный метод, являющийся основой в естественных науках, широко применяется и для изучения экономических явлений. В АПК проводились эксперименты по оплате труда, хозрасчету, арендному подряду, организации агропромышленных формирований (агрокомбинаты, агрофирмы и так далее).

К **специфическим методам** исследования науки «Экономика фирмы» относятся:

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

Статистико-экономический метод – это совокупность приемов, используемых для

всесторонней характеристики развития общественных явлений. Основными приемами обработки и анализа статистических данных являются: экономическая группировка, прием средних величин, исчисление относительных величин, графический прием.

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

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

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

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

1.3. Назначение и сфера деятельности предприятия

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

От того, насколько эффективно работают фирмы (предприятия), каково их финансовое состояние, зависит экономика всей страны и индустриальная мощь государства. Если схематично представить всю систему хозяйственного управления в стране в виде пирамиды, то ее основанием являются предприятия.

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

Предприятие как юридическое лицо – это фирма (предприятие), отвечающая определенным признакам, установленным законодательством страны. К числу **признаков юридического лица** относятся:

- 1) наличие своего имущества;
- 2) самостоятельная имущественная ответственность;
- 3) право приобретать, пользоваться и распоряжаться собственностью, а также осуществлять от своего имени иные дозволенные законом действия;
- 4) право от своего имени быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже;
- 5) право иметь самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный и иные счета в банке.

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

- 1) увеличения национального дохода, валового внутреннего продукта, валового национального продукта;
- 2) возможности существования всего государства и выполнения им своих функций

(это связано с тем, что значительная часть государственного бюджета формируется за счет налогов и сборов с предприятий);

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

1.4. Работа предприятий в условиях рынка

Основной целью предприятия в условиях рынка является получение прибыли. Но не менее важной целью любого предприятия в условиях рынка является обеспечение стабильной финансовой устойчивости в его работе. Это более сложная для достижения цель, которая включает в себя не только получение прибыли, но и устойчивое ее получение, а добиться этого не так-то просто.

Предприятия могут достигать этой цели только в том случае, если в своей работе будут придерживаться определенных принципов и выполнять необходимые функции.

Выделяют следующие **принципы управления предприятием**: экономичность, финансовая устойчивость, прибыль.

Принцип экономичности требует, чтобы достигался:

- 1) определенный результат при наименьших затратах – принцип минимизации;
- 2) при заданном объеме затрат наибольший результат – принцип максимизации.

Принцип финансовой устойчивости означает такую деятельность фирмы (предприятия), при которой оно могло в любой момент времени расплатиться по своим долгам или собственными средствами, или путем отсрочки, или за счет получения кредита.

Высшей целью предпринимательской деятельности является превышение результатов над затратами, то есть достижение возможно большей прибыли или возможно высокой рентабельности. Идеальным является такое положение, когда получение максимальной прибыли обеспечивает и более высокую рентабельность.

Для достижения поставленной цели **предприятия должны**:

- 1) выпускать высококачественную продукцию;
- 2) рационально использовать производственные ресурсы с учетом их взаимозаменяемости;
- 3) разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия;
- 4) систематически внедрять все новое и передовое в производство, в организацию труда и управление;
- 5) заботиться о своих работниках, росте их квалификации, повышении их жизненного уровня;
- 6) обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции, поддерживать высокий имидж предприятия;
- 7) проводить гибкую ценовую политику и осуществлять другие функции.

1.5. Влияние факторов на эффективность работы предприятий в условиях рынка

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

В зависимости от направленности действия все факторы можно объединить в две группы: позитивные и негативные. **Позитивные** – это такие факторы, которые благотворно влияют на деятельность предприятия, а **негативные** – наоборот.

В зависимости от места возникновения все факторы можно классифицировать на внутренние и внешние. **Внутренние** факторы зависят от деятельности самого предприятия (фирмы), то есть само предприятие их порождает.

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

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

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

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

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

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

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

1.6. Показатели экономической эффективности работы предприятия

Для оценки уровня экономической эффективности отдельных сельскохозяйственных предприятий используется следующая система показателей:

1. Абсолютные показатели, характеризующие экономический эффект - валовой доход (ВД), чистый доход (ЧД) и прибыль (П).

ВД – это разница между стоимостью валовой продукции (СтВП) и материальными затратами (МЗ) на ее производство.

$$ВД = СтВП - МЗ$$

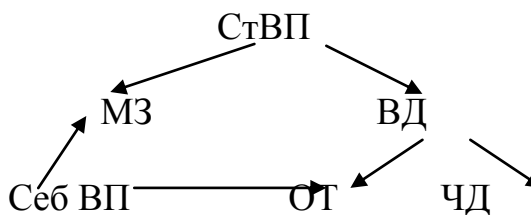
Валовая продукция – это вся произведенная за год на предприятии продукция. В основном она оценивается в ценах реализации (нетоварная часть – по себестоимости).

ЧД – это разница между стоимостью валовой продукции и ее себестоимостью (СебВП).

$$ЧД = СтВП - СебВП$$

Себестоимость валовой продукции (производственные затраты) включает в себя материальные затраты и затраты на оплату труда (ОТ).

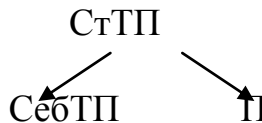
Это схематично можно выразить так:



Из данной схемы можно привести и другую формулу чистого дохода:

$$ЧД = ВД - ОТ$$

Необходимо также учесть, что валовая продукция содержит в себе товарную часть (около 2/3). Товарная часть или товарная продукция – это вся реализованная в течение года предприятием продукция. Стоимость товарной продукции или выручка от реализации продукции (СтТП) состоит из полной себестоимости товарной продукции (СебТП) и прибыли.



То есть, можно сказать, что прибыль – это разница между выручкой от реализации продукции и полной ее себестоимостью.

$$П = СтТП - СебТП$$

2. Относительные показатели: уровень рентабельности и норма рентабельности (прибыли).

Уровень рентабельности является обобщающим, он характеризует доходность, прибыльность производства в целом и исчисляется по формуле:

$$Урен\ ЧД = ЧД / СебВП \cdot 100\%$$

$$Урен\ П = П / СебТП \cdot 100\%$$

То есть, **уровень рентабельности** – это отношение чистого дохода к себестоимости валовой продукции и выраженное в процентах или отношение прибыли от реализации

продукции к полной ее себестоимости и выраженное в процентах.

Норма рентабельности – это отношение прибыли от реализации продукции к сумме основных производственных фондов (Фосн) и оборотных средств (Ос) и выраженное в процентах.

$$Нрен = П / (Фосн + Ос) \cdot 100\%$$

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое экономика перерабатывающих предприятий?
2. Назовите задачи экономики перерабатывающих предприятий?
3. Охарактеризуйте методы исследования науки
4. Раскройте особенности работы предприятия в условиях рынка
5. Назовите принципы управления предприятием.
6. Назовите факторы, влияющие на эффективность работы предприятия в условиях рынка.
7. Опишите внешнюю и внутреннюю среду предприятия
8. Назовите показатели экономической эффективности работы предприятия.

Список литературы

Основная

1. *Болохонов, М.А.* Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие [Текст] / М.А. Болохонов. Издательство «Саратовский источник», Саратов 2015.- 123с. - ISBN 978-5-91879-499-9

Дополнительная

1. Распоряжение Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. № 559-р «О Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70067828/>
2. *Гавриков, М. С.* Экономика пищевой промышленности : учебное пособие / М.С. Гавриков, И.А. Родионова, И.Л. Воротников. - Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2008. - 184 с. - ISBN 978-5-7011-0550-6
4. *Ланин, Г.А.* Экономика предприятий пищевой промышленности: Учеб. пособие / Г. А. Ланин.- ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ» – Саратов, 2011.- 200с. ISBN 978-5-7011-0731-9
5. Экономика предприятий: учебник / ред.: В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – 4-е. изд. перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2007. – 670 с. – ISBN 978-5-238-01201-8
6. Экономика пищевой промышленности: учебник для студ. вузов по напр. подготовки «Производство продуктов питания из растительного сырья», «Технология продовольственных продуктов специального назначения и общественного питания», «Пищевая инженерия»; рек. УМО / М.Д. Магомедов, М. Д. Заздравных, Г.А. Афанасьева. - М.: Дашков и К, 2011. - 232 с. - ISBN 978-5-394-00659-3
7. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1175-6
8. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие / Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – М.: Дашков и К, 2010. – 400с. ISBN 978-5-394-00662-3

Лекция 2

СОЗДАНИЕ, ЮРИДИЧЕСКОЕ ОФОРМЛЕНИЕ И РЕОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Факторы, определяющие образование нового и расширение действующего предприятия

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

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

Образование новых предприятий и расширение действующих определяются следующими **факторами**:

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

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

2.2. Образование нового предприятия. Подготовка и регистрация документов

Решение о создании нового предприятия принимает владелец или владельцы капитала. Предприниматель, создающий новое предприятие, должен, прежде всего, иметь полезную обосновывающую идею (миссию предприятия). На первом этапе капитал нужен для строительства и организации предприятия, закупки необходимых сырья и материалов, оборудования, найма рабочей силы. На базе капитальных первоначальных вложений, израсходованных или предназначенных на указанные цели, образуется уставный капитал предприятия.

На втором этапе определяется комиссия для разработки и подготовки учредительных документов предприятия. На третьем этапе осуществляется непосредственно государственная регистрация

Предприятие подлежит **государственной регистрации** в органах юстиции в порядке, определяемом законом о регистрации юридических лиц. Данные государственной регистрации, в том числе наименование предприятия, включаются в единый государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего

ознакомления.

Предприятие считается созданным с момента его государственной регистрации.

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

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

В учредительных документах юридического лица должны определяться:

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

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

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

Для государственной регистрации предприятия требуется предоставление комплекта документов. К таким документам относятся:

1. Заявление о государственной регистрации юридического лица (заявление учредителя или лица, уполномоченного учредителями, для государственной регистрации) (см. приложение 1).

2. Решение о создании юридического лица в виде протокола, решения учредителя или иного документа.

3. Учредительные документы юридического лица:

4. Выписка из реестра иностранных юридических лиц для доказательства юридического статуса иностранного юридического лица – учредителя предприятия.

5. Документ об уплате государственной пошлины.

Государственная регистрация юридических лиц с 1 июля 2002 года осуществляется в территориальных отделениях Федеральной налоговой службы РФ с целью реализации принципа «одного окна»: приема и выдачи документов о регистрации юридических лиц, постановки на налоговый учет и учет в органах государственных внебюджетных фондов в качестве страхователей, присвоение кодов статистики в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности.

Процесс государственной регистрации юридических лиц производится в течение 5 рабочих дней со дня представления документов

2.3. Реорганизация юридического лица

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

Под **реорганизацией** понимается слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование предприятий. Реорганизация может быть осуществлена по решению

учредителей (участников) предприятия либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами.

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

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

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

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

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

Предприятие считается реорганизованным с момента государственной регистрации вновь возникших предприятий.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите факторы, определяющие образование нового и расширение действующего предприятия.
2. Перечислите этапы создания нового предприятия
3. Охарактеризуйте учредительные документы предприятий
4. Какова процедура образования нового предприятия.
5. Что такое реорганизация юридического лица.
6. Что такое слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование предприятий.

Список литературы

Основная

1. Болохонов, М.А. Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие [Текст]/ М.А. Болохонов. Издательство «Саратовский источник», Саратов 2015.- 123с. - ISBN 978-5-91879-499-9

Дополнительная

1. Гавриков, М. С. Экономика пищевой промышленности : учебное пособие / М.С. Гавриков, И.А. Родионова, И.Л. Воротников. - Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2008. - 184 с. - ISBN 978-5-7011-0550-6
2. Ланин, Г.А. Экономика предприятий пищевой промышленности: Учеб. пособие/Г. А. Ланин.- ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ» – Саратов, 2011.- 200с. ISBN 978-5-7011-0731-9
3. Чуева, Л.Н. Экономика фирмы: учебник / Л.Н. Чуева. - М.: Дашков и К, 2007. - 416 с. - (Учебник для студентов вузов). - ISBN 5-91131-265-4
4. Экономика инноваций: учебник / ред. В.Я. Горфинкель. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 416 с. - (Вузовский учебник). - ISBN 978-5-9558-0110-0
5. Экономика предприятий: учебник / ред.: В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – 4-е.изд. перераб.и доп. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2007. – 670 с. – ISBN 978-5-238-01201-8
6. Экономика пищевой промышленности: учебник для студ. вузов по напр. подготовки «Производство продуктов питания из растительного сырья», «Технология продовольственных продуктов специального назначения и общественного питания», «Пищевая инженерия»; рек.

УМО / М.Д. Маго-медов, М. Д. Заздравных, Г.А. Афанасьева. - М.: Дашков и К, 2011. - 232 с. - ISBN 978-5-394-00659-3

7. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1175-6

8. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие/Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – М.: Дашков и К, 2010. – 400с. ISBN 978-5-394-00662-3

Лекция 3

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

3.1. Перерабатывающая промышленность в системе национального хозяйства

Экономика России представляет собой хозяйственную систему, сформировавшуюся на основе социально-экономического развития страны и территориального разделения труда.

В состав экономики входят следующие основные отрасли:

- сельское хозяйство;
- промышленность;
- транспорт;
- внешняя и внутренняя торговля;
- строительство;
- связь;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- финансы;
- здравоохранение;
- наука и образование;
- культура;
- прочие отрасли.

Среди отраслей экономики выделяют отрасли материального производства (производственную сферу): промышленность, сельское хозяйство, строительство и др., а также отрасли нематериального производства (непроизводственную сферу): жилищно-коммунальное хозяйство, торговлю, образование, финансы и др.

В производственной сфере в составе крупных отраслей экономики выделяют специализированные отрасли, которые подразделяются на подотрасли (например, сельское хозяйство подразделяется на земледелие и животноводство, а в животноводство входят такие специализированные подотрасли, как скотоводство, свиноводство, птицеводство, овцеводство).

Между отраслями экономики существуют тесные межотраслевые взаимосвязи. На их основе отдельные отрасли производственной сферы объединены в крупные отраслевые комплексы (топливно-энергетический комплекс, аграрно-промышленный комплекс).

Существуют связи и между отраслями производственной и непроизводственной сферы. Например, финансовый сектор обслуживает все сектора материального производства, обеспечивая движение денежных средств и расчеты, предоставляя услуги по кредитованию, страхованию и др. Жилищно-коммунальное хозяйство взаимодействует со строительством, торговля обеспечивает поставку производственных ресурсов и сбыт промышленной продукции и т.д.

При этом функции и значение отраслей экономики существенно различаются. Так, в

промышленности, сельском хозяйстве и строительстве создаются материальные блага (сфера производства), торговля и транспорт доводят блага до потребителя и обеспечивают снабжение производства (сфера обращения), финансы способствуют эквивалентному развитому обмену материальными благами, созданию денежных фондов для производства и потребления благ, а также для расширенного воспроизводства отраслей экономики.

По территориально-административному признаку экономика России подразделяется на экономику федеральных округов, субъектов РФ, районов, в составе которых находятся экономические зоны, промышленные центры и узлы. Следует отметить, что территориальные образования существенно различаются по экономическому потенциалу, концентрации производительных сил, природным ресурсам и уровню жизни населения.

Экономика России характеризуется **отраслевой структурой**, которая показывает соотношение между отдельными ее отраслями, выраженное их долей в производстве внутреннего валового продукта, удельным весом занятых в конкретной отрасли в общей численности трудоспособного населения, стоимостью основных производственных фондов отрасли в общей стоимости средств труда в экономике. Отраслевая структура позволяет судить о пропорциях и взаимосвязях отраслей, об особенностях разделения между ними общественного труда и о роли той или иной отрасли в промышленном производстве страны.

Так, по данным Росстата за 2008 г., в структуре производства внутреннего валового продукта около 40% приходилось на производственный сектор (в том числе на промышленность — 26%, на транспорт — 9, на сельское хозяйство — 5%), и около 60% — на непроизводственный (в том числе 25% — на торговлю и общественное питание, 9 — на транспорт и связь и 26% — на прочие отрасли услуг).

В период 1991-2008 гг. доля перерабатывающих отраслей промышленности и сельского хозяйства в объеме внутреннего валового продукта и численности занятого населения постоянно снижалась, при этом существенно возрос удельный вес добывающих отраслей промышленности (прежде всего, нефтяной и газовой) и сферы услуг в производстве внутреннего валового продукта.

Промышленность является одной из наиболее важных отраслей экономики.

Современная промышленность сформировалась под влиянием научно-технического прогресса и территориального разделения общественного труда. Ее особенности обусловлены различными общественными и экономическими факторами, основными из которых являются: исторические и географические условия, наличие природных ресурсов и полезных ископаемых, производственные навыки населения, уровень развития производственных технологий, инновационные процессы.

Промышленность включает большое количество специализированных отраслей, подотраслей и видов производств, взаимосвязи и пропорции между которыми характеризуют отраслевую структуру промышленности.

Отрасль промышленности — совокупность предприятий, характеризующихся общностью назначения производимой продукции, используемого сырья, технологического процесса и профессионального состава кадров.

На экономические показатели и развитие отраслей промышленности влияет целый ряд базисных условий (предпосылок), индивидуальных для каждой отрасли, вследствие чего уровень и темпы развития отраслей, а также конечные показатели их деятельности существенно дифференцированы.

В состав промышленности входят крупные *комплексные отрасли*, к которым

относятся: нефтяная промышленность; газовая промышленность; угольная промышленность; химическая промышленность; лесная промышленность; легкая промышленность; пищевая промышленность; электроэнергетика; машиностроение; черная металлургия; цветная металлургия.

Комплексные отрасли промышленности подразделяются на крупные подотрасли, количество которых зависит от уровня развития технологий производства, разделения труда и специализации

По мере развития технологий и научных знаний, углубления специализации и разделения труда возрастает количество специализированных подотраслей по изготовлению готовой продукции, деталей, полуфабрикатов, выполнению отдельных производственных стадий, что приводит в конечном итоге к их превращению в самостоятельные отрасли.

По форме воздействия на предметы труда отрасли промышленности подразделяют на добывающие и обрабатывающие. *Добывающие отрасли* осуществляют добычу природных ресурсов и полезных ископаемых — нефти, газа, леса, угля и т. д. *Обрабатывающие отрасли* создают различные готовые продукты, обрабатывая исходное сырье и материалы и придавая им особые потребительские свойства (пищевая, легкая промышленность, машиностроение и др.). При этом ряд отраслей пищевой промышленности (соляная, рыбная, добыча и розлив минеральных вод) являются как добывающими, так и перерабатывающими.

По экономическому назначению продукции промышленность подразделяется на две группы:

- группа А — производство средств производства (станки, транспортные средства, сырьевые и энергетические ресурсы);
- группа Б — производство предметов потребления (продукты питания, одежда и т.д.).

Продукция отраслей группы А используется как средства труда или материальная основа для дальнейшего производства; продукция группы Б направлена на конечное потребление.

Огромное значение отраслей группы А заключается в том, что они создают и поставляют для промышленности средства производства. Наиболее совершенные и передовые технологии создаются именно в отраслях данной группы, а в ряде специализированных высокотехнологичных отраслей, таких как электроника и машиностроение, накоплен значительный научно-технический потенциал, и их развитие является одной из приоритетных задач государства.

Роль и значение промышленности в экономике России крайне велики.

Промышленность создает необходимые средства производства для экономики и продукты потребления для населения. При этом только в рамках промышленного производства возможно неуклонно повышать качество и расширять ассортимент изделий, придавать им особые потребительские свойства. Промышленное производство способно обеспечить значительные объемы выработки продукции и высокую экономическую и технологическую эффективность процесса создания изделий. При этом излишки промышленной продукции могут поставляться на экспорт, обеспечивая участие страны в международных торговых отношениях.

Развитое промышленное производство позволяет решать актуальные задачи обеспечения населения рабочими местами и формирования устойчивого платежеспособного спроса. При этом происходит сглаживание социально-экономических и культурно-бытовых различий между городами и сельской

местностью, устраняются существенные различия между физическим и умственным трудом, возрастают образовательный и интеллектуальный уровень граждан, их производственные и технические навыки.

Эффективно работающие промышленные предприятия способствуют увеличению национального богатства страны и росту ее внутреннего валового продукта.

Промышленные предприятия, являясь налогоплательщиками, обеспечивают государство финансовыми ресурсами. При этом большинство уплачиваемых ими налогов являются федеральными, которые в целях регулирования финансовой обеспеченности регионов и городов распределяются между всеми уровнями бюджетной системы страны.

Промышленность — основа экономической безопасности и политической самостоятельности государства. Недостаточный уровень промышленного производства важнейших видов продукции (например, продуктов питания, топливно-энергетических ресурсов) создает угрозу для продовольственной и экономической безопасности страны, делает ее зависимой от экономических и политических решений иностранных государств.

Таким образом, дальнейшее развитие отечественной промышленности имеет огромное значение для экономики России.

Вместе с тем для российской промышленности на современном этапе ее развития характерен ряд серьезных проблем, среди которых:

- низкий уровень технической оснащенности ряда отраслей;
- незначительная доля продукции, производимой обрабатывающими отраслями, в общем объеме производства промышленности; доминирование отраслей, добывающих и экспортирующих природные ресурсы и полезные ископаемые;
- существенный объем импорта продукции потребительского назначения; недостаток отечественных сырьевых ресурсов для отдельных отраслей (прежде всего, пищевой промышленности);
- нехватка финансовых средств для развития материально-технической базы предприятий и внедрения современных технологий;
- постоянный рост цен на первичные производственные ресурсы (сырье и энергоресурсы) и, как следствие, рост себестоимости продукции.

Для решения этих проблем Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года предусмотрены меры, связанные с приоритетным развитием наукоемких отраслей промышленности, выпускающих высококачественную и конкурентоспособную продукцию, увеличением доли обрабатывающих отраслей в производстве внутреннего валового продукта, совершенствованием сырьевой базы (в первую очередь животноводства), развитием системы кредитования предприятий, увеличением государственной поддержки стратегических отраслей промышленности.

3.2. Общая характеристика перерабатывающей промышленности

Перерабатывающая промышленность представляет собой комплексную отрасль промышленности, перерабатывающую преимущественно сельскохозяйственное сырье и производящую пищевые и вкусовые продукты.

Перерабатывающая промышленность, объединяя в себе комплекс однородных пищевых и перерабатывающих предприятий, располагает специфичной материально-технической базой и соответствующим кадровым составом работников. Экономические

особенности и специфика отраслей пищевой промышленности определяются, с одной стороны, экономическим назначением производимой продукции, ее потребительской ценностью, с другой — происхождением потребляемого сырья и организационно-технологическими особенностями производства и реализации продукции.

Перерабатывающая промышленность имеет колоссальное социально-экономическое значение, поскольку не только удовлетворяет потребности населения в ряде важнейших продуктов питания, но и отражает уровень жизни в стране. Необходимо учитывать, что современная ситуация в мире характеризуется, с одной стороны, наличием огромного числа голодающих в странах третьего мира, с другой — избыточным производством продуктов питания в развитых государствах, где проживает не больше 20% населения планеты. Развивающиеся страны, не способные обеспечить население собственным продовольствием в соответствии с физиологическими нормами питания, вынуждены импортировать его, в том числе на условиях обмена на стратегические материальные ресурсы, драгоценные металлы и значительных политических уступок. Таким образом, производство продуктов питания выступает своеобразным индикатором экономической ситуации в стране.

Принадлежность перерабатывающей промышленности одновременно к промышленности и агропромышленному комплексу подтверждает ее важную роль в сфере материального производства, в социально-экономической жизни общества, а также в решении задач обеспечения продовольственной безопасности государства.

Учитывая повсеместный спрос на продовольственные товары, пищевые предприятия являются самыми многочисленными в мировой промышленности и включают как небольшие производственные предприятия, так и транснациональные корпорации. Размер пищевых предприятий зависит от вида выпускаемой продукции и территориального размещения, однако из-за повышенного спроса на продовольственные товары затраты большинства пищевых предприятий окупаются в короткие сроки, что характеризует сравнительно высокий уровень эффективности этих предприятий.

Перерабатывающая промышленность весьма зависима от географического фактора, что определяет ее состав, структуру и особенности размещения предприятий в отдельных регионах и странах. Географический фактор включает ряд специфических аспектов, таких как особенности сырьевой базы в разных географических условиях, национальные и религиозные традиции потребления продуктов питания, социально-классовые отличия в количестве и качестве потребляемых пищевых продуктов.

Перерабатывающая промышленность имеет сложную структуру и насчитывает около 40 специализированных отраслей, которые вместе с соответствующими отраслями сельского хозяйства формируют агропромышленный комплекс. В состав пищевой промышленности России входит свыше 25 тыс. предприятий различных форм собственности, а в отраслевой структуре промышленного производства она занимает одно из лидирующих мест. Доля пищевой промышленности в совокупном объеме промышленной продукции составляет свыше 20%, при этом на пищевых предприятиях занято не более 7% (примерно 1,5 млн человек) трудящихся России; примерно таков и удельный вес пищевой промышленности в стоимости основных производственных фондов.

Перерабатывающая промышленность тесно связана со всеми отраслями экономики. По статистике, существенный объем грузов, перевозимых по территории России различными видами транспорта, приходится на долю пищевой продукции. Традиционно тесные связи у перерабатывающей промышленности с сельским хозяй-

ством. Как часть агропродовольственного комплекса отрасли перерабатывающей промышленности формируют не только продуктовые подкомплексы, но и различные агропромышленные системы (масложировую, зерновую и др.).

Хотя продукция перерабатывающей промышленности имеет преимущественно потребительское назначение, ее большая часть направляется на дальнейшую промышленную переработку: на предприятия самой перерабатывающей промышленности (сахар для производства кондитерских изделий, растительное масло для производства маргарина) или на предприятия других отраслей народного хозяйства (спирт для технических целей, соль для химической промышленности, крахмал для легкой промышленности). Таким образом, можно говорить, что отрасли пищевой промышленности производят как средства производства — предметы труда (группа А), так и предметы потребления (группа Б).

В перерабатывающей промышленности выделяют первичные базовые (убой скота, лов рыбы) и основные продуктовые производства (мукомольно-крупяное, мясное, сахарорафинадное, и др.). Однако наиболее ценная с потребительских и экономических позиций конечная продукция создается в процессе придания продукции базовых производств и полупродуктов особых потребительских свойств (консервы, вино, кондитерские изделия, продукция из мяса и рыбы, сыр, масло и др.).

Развитие технологий обработки промежуточных продуктов, создание новых продуктов и дальнейшее повышение их вкусовых и эстетических качеств позволяют производителям завышать отпускные цены и увеличивать свою прибыль. Поэтому проблемы дальнейшего расширения ассортимента, улучшения потребительских и эстетических свойств продукции актуальны для предприятий большинства отраслей пищевой промышленности.

В перерабатывающую промышленность входят пять крупных групп отраслей:

- 1) *пищевкусовая;*
- 2) *мясная и молочная;*
- 3) *рыбная;*
- 4) *мукомольно-крупяная;*
- 5) *хлебопекарная.*

Они включают в себя более 40 специализированных отраслей, подотрасли и отдельные производства, базирующиеся на единстве потребительского назначения производимого продукта, который определяет специфические требования к исходному сырью, применяемой технологии, материально-технической базе и персоналу.

Отрасли перерабатывающей промышленности классифицируются по различным направлениям в зависимости от характерных признаков, лежащих в основе формирования отрасли: от назначения продукции, характера используемого сырья, применяемой технологии и т. д.

По видам перерабатываемого сырья все отрасли перерабатывающей промышленности подразделяются на три группы:

- 1) перерабатывающие сельскохозяйственное сырье растительного происхождения;
- 2) перерабатывающие сельскохозяйственное сырье животного происхождения;
- 3) добывающие и перерабатывающие несельскохозяйственное сырье.

К добывающим отраслям относятся соляная, рыбодобывающая.

В зависимости от *особенностей организации производства* различают сезонные и несезонные отрасли. К сезонным отраслям относятся, как правило, большинство перерабатывающих отраслей, т. е. отраслей, специализированных на первичной обработке сезонного сельскохозяйственного сырья, и частично рыбодобывающая

промышленность. К несезонным относятся все остальные отрасли.

По способу обработки сырья и полупродуктов, т. е. в зависимости от применяемой технологии и специфики производственного оборудования, пищевая промышленность подразделяется на отрасли с преобладанием биохимического, микробиологического и химического производства (жировая, спиртовая и свеклосахарная промышленность) и отрасли с преобладанием механической обработки предметов труда (сахарорафинадная, кондитерская, ликероводочная, вторичное виноделие, мукомольная, макаронная).

Пищевая промышленность России представлена большим количеством специализированных отраслей. Охарактеризуем основные из них: мукомольно-крупяная, хлебопекарная, макаронная, кондитерская, мясная и молочная промышленность.

Особенности этих отраслей — высокий уровень концентрации производственных мощностей на крупных предприятиях и наличие большого числа малых предприятий различных форм собственности. В хлебопекарной отрасли на более чем 1000 предприятиях, а в мукомольно-крупяной — на более чем 400 крупных мельницах и хлебозаводах сосредоточено до 90% мощностей по производству продукции.

Мукомольно-крупяная промышленность — одна из крупнейших и наиболее зрелых отраслей пищевой промышленности, производящая муку и крупу. Переработка зерна в муку и крупу осуществляется на мукомольных и крупяных заводах, при этом основная масса муки вырабатывается из пшеницы и ржи. Мука в России производится более чем на 1,5 тыс. предприятий различных организационно-правовых форм, из которых около 400 представляют собой крупные производства, а остальные — малые и подсобные предприятия.

Следует отметить, что в данном секторе отечественной пищевой промышленности выработка готовых мучных смесей для потребностей промышленного хлебопечения и смесей для выпуска различных мучных кондитерских изделий осуществляется, в отличие от развитых индустриальных стран Европы и США, в недостаточном объеме.

Поскольку мука входит в рецептуру большого количества видов пищевых продуктов различных отраслей, потребность в ней постоянно растет. Крупяные заводы вырабатывают ячменную, пшеничную, гречневую, кукурузную, рисовую, перловую и многие другие виды круп. Мукомольные и крупяные заводы отличаются высокой степенью автоматизации основных технологических процессов.

Мельницы размещены преимущественно в местах потребления продукции, крупяные заводы — в районах выращивания крупяных культур.

Хлебопекарная — одна из ведущих отраслей пищевой промышленности. Несмотря на общий спад промышленного производства в пищевых отраслях, потребление хлебопродуктов в России на душу населения сохранилось на уровне 120 кг в год, поскольку хлеб и хлебобулочные изделия по-прежнему остаются одним из основных продуктов в рационе потребителей. Хлеб как основной продукт питания способен удовлетворить до 30% потребности человека в калориях, служит источником белков, витаминов, пищевых волокон и минеральных веществ.

Спецификой отрасли является то, что производство хлеба локализовано по территориальному признаку, производители ориентированы, как правило, на местные рынки и в отрасли отмечается высокая степень государственного регулирования цен. Производственные мощности крупных хлебозаводов задействованы сегодня неполностью и позволяют в полном объеме удовлетворить потребность населения в хлебе, однако в отрасли отмечается увеличение количества малых цехов и пекарен.

В последние годы возрастает спрос населения на свежеспе- ченную, диетическую

и лечебно-профилактическую продукцию. Многие предприятия хлебопекарной отрасли для повышения своей доходности вырабатывают продукцию смежных отраслей, таких, как, например, кондитерская.

В *макаронной промышленности* сегодня отмечается рост производства. Макароны как продукт питания очень распространены в России и, по экспертным оценкам, занимают весомое место среди продуктов повседневного потребления. Несмотря на большую долю импорта в этом сегменте пищевой продукции в конце 1990-х гг., многие отечественные макаронные фабрики после девальвации рубля в 1998 г. смогли увеличить объемы производства макаронных изделий, инвестировав средства в реконструкцию предприятий и закупку нового оборудования, что позволило расширить ассортимент и улучшить качество этого пищевого продукта.

Расширения ассортимента удалось достичь путем внедрения отечественными предприятиями новых видов смежной продукции, таких как каши, готовые завтраки, лапша быстрого приготовления и др., представленные изначально на рынке иностранными производителями. До 1998 г. в России работало около 30 итальянских компаний, контролирующих примерно 15% рынка макарон.

Сегодня производство макаронных изделий в России осуществляется более чем на 300 предприятиях, общая мощность которых превышает 1,3 млн т макаронных изделий в год, что полностью удовлетворяет потребности отечественного рынка, при этом потребление макаронных изделий в России составля-] ет до 7 кг в год на человека. За последние 5 лет потребление макаронных изделий в России увеличилось примерно на 50%, а потребительские предпочтения сдвинулись в сторону отечественной продукции. Сегодня крупнейшими отечественными производителями макаронных изделий являются ОАО «Макфа», группа «АГРОС» и др.

Тем не менее доля импорта по-прежнему высока, в том числе и из-за недостатка в России основного сырья (муки из твердых сортов пшеницы) для выработки высококачественных изделий. По сравнению с ростом производства в хлебопекарной промышленности, в макаронной отмечается опережающий рост, что связано во многом с меньшей эластичностью спроса на хлебобулочные изделия по цене.

Кондитерская промышленность является высокорентабельной отраслью и входит в десятку бюджетообразующих отраслей пищевой промышленности. Потребление кондитерской продукции в России увеличилось за последние 50 лет в несколько раз и составляет сегодня примерно 3,5 кг в год на душу населения. Ежегодно российские граждане потребляют около 500 тыс. т карамели, 770 тыс. т мучных кондитерских изделий и 325 тыс. т шоколада. Сегодня кондитерская промышленность является одной из наиболее привлекательных как для российских, так и для иностранных инвесторов, поскольку в России традиционно высок уровень потребления кондитерских изделий.

Ассортимент кондитерской продукции представлен сегодня значительным количеством ее видов, среди которых основными являются шоколад и изделия из него, мучные кондитерские изделия, карамель, зефир, пастила, мармелад и др. Кондитерская промышленность — один из крупнейших потребителей продукции сахарорафинадной и мукомольной промышленности. Сегодня мощности российских кондитерских предприятий составляют около 3,5 млн т продукции в год, однако они недостаточно загружены из-за большого количества импортной продукции.

Мясная и молочная промышленность. Мясные и молочные продукты занимают одно из важнейших мест в полноценном рационе человека. Это обусловлено высокой пищевой и биологической ценностью входящих в их состав органических веществ.

В молоке в оптимальном соотношении содержатся белки, жиры, углеводы,

минеральные соли и витамины, которые хорошо перевариваются и усваиваются человеческим организмом. Пищевая ценность мяса определяется содержанием в нем полноценных животных белков, аминокислот и жиров. Мясо богато витаминами группы В, калием, фосфором и железом. Все эти вещества необходимы для нормальной жизнедеятельности человека, поэтому мясные и молочные продукты относятся к продуктам обязательного повседневного потребления, которое регламентировано научно обоснованными нормами.

Значительна роль мясных и молочных продуктов в диетическом и полноценном детском питании.

Основная задача мясной и молочной промышленности — производство продукции пищевого назначения из органического, преимущественно сельскохозяйственного сырья животного происхождения (скота, птицы, молока). Однако химический состав мясного и молочного сырья позволяет вырабатывать помимо пищевой и различную медицинскую и техническую продукцию (лактозу, технический казеин, медицинские препараты, технический жир, клей и др.).

Мясные и молочные предприятия имеют большое социально-экономическое значение.

Предприятия удовлетворяют потребности населения в важнейших продуктах питания, при этом именно промышленное производство данных продуктов позволяет обеспечить широкий ассортимент и высокое качество.

Роль мясной и молочной промышленности наиболее существенна в обеспечении потребностей городского населения, доля которого в общей численности населения неуклонно увеличивается. В то же время сельское население по-прежнему в значительной степени удовлетворяет свои потребности за счет производства мяса и молока в подсобных хозяйствах.

По сравнению с мясными и молочными продуктами, производимыми и реализуемыми индивидуальными хозяйствами, продукция промышленных предприятий отличается гораздо более высокими параметрами качества и потребительскими свойствами. Промышленное производство позволяет выпускать продукцию с широким спектром функциональных характеристик, учитывающих требования различных социальных групп населения. На промышленных предприятиях за счет организации контроля и наличия специализированных лабораторий обеспечивается соответствие продукции установленным ветеринарно-санитарным и гигиеническим нормам, что трудноосуществимо в индивидуальных хозяйствах.

Мясные и молочные предприятия тесно связаны со многими отраслями экономики. Наиболее тесная связь — с сельским хозяйством, поставляющим на предприятия скот, птицу и молоко, при этом мясные и молочные предприятия, обеспечивая переработку и сбыт животноводческой продукции, способствуют расширенному воспроизводству сельхозпродукции.

В молочную промышленность входят специализированные подотрасли по производству:

- ~ цельномолочной продукции;
- ~ животного масла и сухого обезжиренного молока;
- ~ сыра;
- ~ молочных консервов.

Отдельные предприятия могут вырабатывать как один, так и несколько укрупненных видов молочной продукции. Отнесение молочных предприятий к тому или иному производственному профилю (либо подотрасли) осуществляется в соответствии с наибольшей долей молока, перерабатываемого на конкретный продукт, в общем объеме перерабатываемого ими молока.

Цельномолочная продукция включает пастеризованное, стерилизованное, цельное

молоко, кисломолочные продукты (кефир, йогурт, ряженку), творог, сметану, сливки, мороженое. Он производится, как правило, на городских молочных заводах (комбинатах), размещенных в крупных населенных пунктах с большими объемами потребления.

Маслодельные заводы вырабатывают преимущественно животное масло, сухое обезжиренное молоко (СОМ), заменители цельного молока (ЗЦМ). Животное масло вырабатывается из сливок, либо производимых непосредственно на маслодельнях, либо приобретаемых у других предприятий (в том числе и сельскохозяйственных), осуществляющих первичную обработку молока. Заводы, вырабатывающие масло, также производят цельномолочную продукцию и казеин.

Сыродельные заводы специализируются на производстве различных видов натуральных сыров (твердых сычужных, полутвердых, плавленых и др.). Большинство из них вырабатывают также масло, цельномолочные продукты и продукты из сы-воротки.

Широкое распространение получили также маслосыродельные заводы, специализирующиеся на производстве как животного масла, так и сыра.

Молочные консервы производятся преимущественно на специализированных заводах (комбинатах), и их ассортимент включает сгущенное молоко и сливки (с сахаром и без сахара), кофе и какао со сгущенным молоком, сухие молочные смеси и детские молочные консервы. Обычно на молочно-консервных заводах также производятся масло животное и цельномолочная продукция.

В молочной промышленности действует ряд специализированных предприятий по производству мороженого, детского и функционального питания.

Поскольку большинство молочных продуктов традиционно относятся к категории продуктов питания первой необходимости и повседневного спроса, объемы реализации большинства видов отечественной молочной продукции (в первую очередь цельномолочной) сравнительно стабильны даже в условиях значительного объема импортных поставок.

Особенность молочного производства заключается в тяготении к сырьевым зонам и коротких сроках хранения готовой продукции. Поэтому особое внимание уделяется выпуск пастеризованной продукции с длительным сроком хранения, что позволяет молочным производителям поставлять свою продукцию на рынки других регионов России.

В молочной промышленности идут процессы концентрации финансовых и производственных ресурсов в крупных компаниях, успешно работающих на молочном рынке, путем приобретения региональных предприятий, слияний и поглощений, создания крупных агропромышленных холдингов.

В отрасли усиливаются интеграционные и кооперационные связи предприятий с заготовителями сырого молока. Среди крупнейших компаний, действующих в молочной промышленности — “Вимм-Билль-Данн”, “Юнимилк”, “Данон”, “Эрманн” и др.

В мясной промышленности в настоящее время действуют более 600 крупных и средних мясоперерабатывающих предприятий. Производственные мощности мясоперерабатывающих предприятий позволяют ежегодно вырабатывать свыше 5 млн т мяса, 1,7 млн т колбасных изделий, 800 млн условных банок мясных консервов.

Помимо традиционных мясных продуктов, включающих в себя мясо и колбасные изделия, субпродукты, мясные полуфабрикаты и мясные консервы, мясоперерабатывающие предприятия могут вырабатывать широкий спектр пищевых и технических жиров, желатин, пищевую и кормовую муку, медицинские препараты. В связи с этим большую ценность представляют отходы мясного производства - шкуры, кровь, кость, кишки, рога, копыта и др.

Мясная промышленность включает мясокомбинаты, птицекомбинаты, мясоперерабатывающие заводы, мясоконсервные заводы, малые мясоперерабатывающие предприятия и колбасные цеха.

Мясокомбинаты имеют в распоряжении собственные убойные цеха, производят мясо в широком ассортименте (свинина, говядина, баранина), а также перерабатывают его в колбасные и кулинарные изделия, производят сопутствующие убою скота продукты — жиры, субпродукты, шкуры. Мясокомбинаты могут также вырабатывать техническую и медицинскую продукцию, либо являться поставщиками сырья (кости, шкур, рогов) для смежных специализированных производств (клее-желатиновых заводов, кожевенных производств и др.).

Мясоперерабатывающие заводы производят колбасные и кулинарные изделия, мясные полуфабрикаты (вырезку, котлеты, гуляш, фарш и др.), замороженные полуфабрикаты (пельмени и т. д.).

Мясоконсервные заводы производят различные консервы из мяса (тушеная говядина и свинина), мяса птицы, субпродуктов (печень, почки, язык и др.). Предприятия вырабатывают также консервы для детского и диетического питания, ветчину и сосиски в банках, мясо-растительные консервы, пищевой жир.

3.3. Анализ состояния пищевой и перерабатывающей промышленности

За годы реформ в пищевой и перерабатывающей промышленности полностью завершён процесс приватизации, что позволило организациям пищевой и перерабатывающей промышленности адаптироваться к условиям рыночной экономики. Перед пищевой и перерабатывающей промышленностью стоит задача повышения эффективности работы организаций, диверсификации производства и повышения конкурентоспособности вырабатываемой продукции.

За период перехода к рыночной модели экономики в стране сформировался большой круг развивающихся компаний, успешно конкурирующих на внутреннем продовольственном рынке и рынках государств - участников СНГ, а также активно привлекающих капитал для своего развития.

Пищевая и перерабатывающая промышленность сохраняет свое лидирующее положение в структуре промышленного производства России, занимая долю в 11,5 процента, и наравне с металлургическим производством и топливной промышленностью входит в число лидеров по выпуску промышленной продукции. Индекс производства пищевых продуктов в 2000 - 2007 годах в среднем составлял 106 - 107 процентов (за 2010 год - 105,4 процента).

Пищевая и перерабатывающая промышленность включает в себя более 30 отраслей, объединяющих 43 тыс. действующих организаций, где занято около 1,3 млн. человек.

В структуре оборота розничной торговли за 2010 год удельный вес продовольственных товаров составил 48,9 процента, или 8 трлн. рублей.

Организациями пищевой и перерабатывающей промышленности в 2010 году было отгружено продукции (работ, услуг) на сумму 3117 млрд. рублей (в ценах текущих лет), или на 10,5 процента больше, чем в 2009 году.

Работа организаций, обеспечившая в 2010 году получение прибыли в размере 174,4 млрд. рублей, или на 15 процентов больше, чем в 2009 году, позволила перечислить в бюджетную систему страны 476,6 млрд. рублей (рост - 32,9 процента), средний уровень рентабельности составил 12,2 процента.

Пищевая и перерабатывающая промышленность остается инвестиционно привлекательной для российского и иностранного бизнеса, это демонстрирует

динамика объемов инвестиционных вложений в ее модернизацию, которые за 2005 - 2010 годы составили 905,7 млрд. рублей.

Несмотря на увеличение объемов производства российских продуктов питания, сохраняется высокая импортная зависимость страны по отдельным видам сельскохозяйственной продукции и продовольствия. В 2010 году на продовольственном рынке страны за счет импорта формировалось 25 процентов ресурсов мяса и мясопродуктов, 24,6 процента рыбы и рыбопродуктов и 19,2 процента молока и молокопродуктов. В стоимостном выражении было ввезено сельскохозяйственной продукции и продовольствия на 36,4 млрд. долларов США.

Остается ниже рекомендуемых медицинских норм потребление населением таких важнейших продуктов, как мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты, овощи, фрукты и ягоды. Так, в 2010 году среднедушевое потребление составило:

- мяса и мясопродуктов - 68 кг при норме 70 - 75 кг;
- молока и молокопродуктов - 247 кг при норме 320 - 340 кг;
- рыбы и рыбопродукции - 21,2 кг при норме 22 - 28 кг;
- овощей и бахчевых культур - 105 кг при норме 120 - 140 кг;
- фруктов и ягод - 57 кг при норме 90 - 100 кг.

Спрос на продукцию отраслей, вырабатывающих социально значимые пищевые продукты (мукомольно-крупяная, хлебопекарная, рыбная, молочная, мясная, сахарная и масложировая отрасли), имеет устойчивый характер. Этот фактор во многом предопределяет развитие сырьевой базы для этих отраслей и приток инвестиций в модернизацию технологической базы организаций пищевой и перерабатывающей промышленности.

Технический и технологический потенциал этих отраслей за время становления рыночной экономики формировался под воздействием различных факторов, связанных с развитием внутренних рынков продукции указанных отраслей, поиском каналов для реализации продукции на внешних рынках, а также с проведением государственной политики по защите внутреннего продовольственного рынка страны. Совокупность этих факторов создавала благоприятные условия для привлечения инвестиций в развитие технической базы пищевой и перерабатывающей промышленности. С учетом адаптации работы предприятий к условиям рыночной экономики, выстраивания современных форм организации производства и маркетинговой политики масштабы и динамика инвестиций в этих отраслях носили неоднозначный характер.

Проведенный анализ показывает, что в масложировом секторе за небольшой период времени удалось провести масштабное техническое перевооружение организаций на основе инновационных технологий и современного оборудования, диверсифицировать производство и вырабатывать конкурентоспособную продукцию, свидетельством чему является экспорт готовой продукции в страны ближнего и дальнего зарубежья.

Однако темпы обновления основных производственных фондов в других отраслях недостаточны, чтобы в полной мере обеспечивать внутренний рынок отечественной продукцией на основе импортозамещения. Производственные мощности мукомольно-крупяной, хлебопекарной, сахарной, молочной и мясной промышленности в настоящее время в основном морально и физически устарели и используются не полностью, что связано с дефицитом сельскохозяйственного сырья.

Модернизация пищевой и перерабатывающей промышленности за последние годы осуществляется в основном на базе импортируемого технологического оборудования, что создает дополнительные риски по развитию отраслей промышленности.

Увеличение производства продукции животноводства и растениеводства в рамках

реализации Государственной программы на 2008 - 2012 годы выявило наличие диспропорций в объемах производства сырья и имеющихся производственных мощностей по его своевременной переработке. Прежде всего это относится к свеклосахарному подкомплексу, для сбалансированного развития которого необходимы инвестиции в размере более 120 млрд. рублей.

Недостаточное использование рыбоперерабатывающих мощностей в целом по стране на фоне увеличения добычи водных биоресурсов (с 3348,7 тыс. тонн в 2008 году до 4027,9 тыс. тонн в 2010 году) определяется сезонностью добычи водных биоресурсов и неравномерностью обеспечения сырьем рыбоперерабатывающих организаций.

Слабая материально-техническая база многих организаций пищевой и перерабатывающей промышленности и неразвитая инфраструктура хранения, транспортировки и холодильной обработки скоропортящегося сырья и продовольствия не позволяют комплексно перерабатывать исходное сырье и создавать оптимальные условия для хранения, что приводит к дополнительным потерям, снижению безопасности и качества.

Уровень внедрения в производство современных видов упаковки недостаточен для решения вопросов повышения качества и безопасности продукции, оптимизации процесса товародвижения.

Отсутствие достаточных финансовых средств у организаций тормозит внедрение ресурсосберегающих безотходных технологий, диверсификацию производства, возможность решать проблемы, связанные с защитой окружающей среды.

Физический износ и моральное старение основных фондов являются главными причинами недопустимо высокого уровня образования отходов производства, сброса неочищенных производственных стоков в открытые водоемы и выбросов промышленных загрязнений в атмосферу.

Сдерживающим фактором дальнейшего развития промышленности является неразвитая инфраструктура продовольственного рынка, что негативно отражается на формировании справедливых цен на социально важные виды продовольствия и решении вопроса их физической доступности для населения.

Ситуация еще более осложнится при вступлении страны во Всемирную торговую организацию, когда свобода действий в части защиты внутреннего рынка страны и финансовой поддержки производителей будет ограничена правилами этой организации и принятыми Россией обязательствами.

Решение вопросов улучшения демографического состояния страны и здоровья нации требует разработки государственных мер по развитию социального питания, выработки продуктов диетического и лечебно-профилактического назначения для разных возрастных групп населения.

Таким образом, оценивая технико-технологический уровень развития указанных отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности, необходимо отметить наличие ряда ограничений, препятствующих реализации имеющегося у них потенциала.

3.4. Направления и перспективы развития перерабатывающей промышленности

Решение задачи увеличения поставок сельскохозяйственного сырья на переработку будет осуществляться в рамках реализации государственной программы на 2013 -

2020 годы, поставок рыбной продукции - в рамках Стратегии развития рыбохозяйственного комплекса. Индекс производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака должен вырасти в 2020 году по отношению к 2010 году в 1,4 раза.

В рамках проекта государственной программы на 2013 - 2020 годы предусматривается увеличение производства:

зерна - до 125 млн. тонн;

подсолнечника - до 7,5 млн. тонн;

сахарной свеклы - до 42 млн. тонн;

картофеля - до 34 млн. тонн;

овощей - до 17,9 млн. тонн;

плодов и ягод - до 4,13 млн. тонн;

скота и птицы на убой (в живом весе) - до 14,1 млн. тонн, в том числе крупного рогатого скота - до 3,15 млн. тонн, свиней - до 4,53 млн. тонн, птицы - до 5,8 млн. тонн, прочих - до 127,5 тыс. тонн;

молока - до 38,2 млн. тонн;

муки - до 10,3 млн. тонн;

крупы - до 1,4 млн. тонн;

рыбы и продуктов рыбных, переработанных и консервированных - до 5,2 млн. тонн;

хлебобулочных изделий диетических и обогащенных микронутриентами - до 300 тыс. тонн;

сахара из сахарной свеклы - до 5,4 млн. тонн;

цельномолочной продукции - до 13,5 млн. тонн;

сливочного масла - до 280 тыс. тонн;

сыра и сырных продуктов - до 546 тыс. тонн;

плодоовощных консервов - до 11597 муб;

подсолнечного масла - до 3,3 млн. тонн;

кондитерских изделий - до 3175 тыс. тонн;

соли поваренной - до 1290 тыс. тонн.

В результате решения задачи модернизации производства и наращивания мощностей за счет проведения технического перевооружения, реконструкции организаций пищевой и перерабатывающей промышленности и нового строительства на основе инновационных технологий и ресурсосберегающего оборудования в соответствии с законодательством Российской Федерации в области экологии индекс физического объема инвестиций к 2020 году должен возрасти по отношению к 2010 году в 1,2 раза.

Для этого потребуются привлечение инвестиций в 2013 - 2020 годах в размере 777,83 млрд. рублей, в том числе на развитие:

мукомольно-крупяной промышленности - 18,4 млрд. рублей;

хлебопекарной промышленности - 98,2 млрд. рублей;

мясной промышленности - 99,15 млрд. рублей;

рыбоперерабатывающей промышленности - 36,86 млрд. рублей;

молочной промышленности - 99,7 млрд. рублей;

сахарной промышленности - 136,7 млрд. рублей;

плодоовощной промышленности - 27,1 млрд. рублей;

масложировой промышленности - 98 млрд. рублей;

кондитерской промышленности - 79,9 млрд. рублей;

крахмалопаточной промышленности - 25,6 млрд. рублей;

соляной промышленности - 16,3 млрд. рублей.

Для перехода к модели инновационного развития и создания нового технологического уклада пищевой промышленности предполагается использовать новые формы государственно-частного партнерства на базе технологических платформ.

Для решения задачи повышения конкурентоспособности продукции российских организаций пищевой промышленности, создания условий для обеспечения импортозамещения в отношении социально значимых продуктов питания и наращивания экспортного потенциала необходимо осуществить:

разработку государственных мер по проведению разумной протекционистской политики с целью обеспечения импортозамещения в отношении продукции, имеющей социальное значение;

выстраивание приоритетов для проведения модернизации промышленности;

внедрение современных методов управления и системы интегрального контроля показателей качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов на этапах переработки, транспортирования и хранения;

внедрение биотехнологий, технологий замкнутого цикла с более эффективной выработкой целевого продукта, с сокращением потерь сырья, производством пищевых и кормовых продуктов с различными функциональными свойствами, что позволит повысить степень переработки сырья, расширить ассортимент выпускаемой продукции и нарастить кормовую базу для животноводства и птицеводства, решить экологические проблемы;

обеспечение всей продукции упаковкой, которая позволит сохранить ее качество и безопасность, создание и внедрение в производство новых упаковочных материалов с антимикробными добавками, которые продлевают срок годности продукции, а также биоразлагаемой упаковкой;

подготовку современного квалифицированного промышленно-производственного персонала с учетом требований инновационной экономики.

К 2020 году предусматривается довести долю российского производства (с учетом переходящих запасов):

сахара - до 96,7 процента в общем объеме (при этом доля сахара, произведенного из сахарной свеклы, в общем объеме его производства составит 91,5 процента);

растительного масла - до 84 процентов в общем объеме;

мяса и мясопродуктов - до 88,3 процента в общем объеме;

пищевых рыбных товаров - до 82 процентов в общем объеме;

молока и молокопродуктов - до 85,3 процента в общем объеме.

Выполнение задачи развития инфраструктуры и логистического обеспечения продовольственной группы товаров позволит повысить к 2020 году уровень товарности сельскохозяйственной продукции на 5 процентов. Организация оптовых распределительных центров позволит создать условия для развития инфраструктуры и логистического обеспечения рынков зерна, сахара, плодоовощной продукции и картофеля, мяса, рыбы, молока и других продовольственных товаров.

Осуществление мероприятий, направленных на снижение вредных выбросов в окружающую среду и охрану поверхностных и подземных вод от загрязнения, снижение расходов речной и артезианской воды на технологические нужды, предусматривается при реконструкции, техническом перевооружении организаций пищевой и перерабатывающей промышленности и новом строительстве.

Внедрение оборотных систем водоснабжения для очистки сточных вод на предприятиях сахарной, молочной и мясной промышленности позволит высвободить земельные участки, занимаемые очистными сооружениями, для возобновления

сельскохозяйственного производства.

В настоящее время значительная часть вторичных ресурсов, образуемых в результате промышленной переработки сельскохозяйственного сырья, используется неэффективно, нередко идет в отвалы или выливается в водоемы, что наносит природе большой экологический ущерб.

Необходимо обратить внимание на увеличение использования отходов пищевых и перерабатывающих организаций для производства энергоресурсов и вторичных ресурсов, что обеспечит повышение эффективности производства и снизит вредное воздействие организаций на окружающую среду.

К 2020 году предусматривается:

доведение производства жмыхов и шротов маслосемян всех видов до 5,6 млн. тонн, жома - до 12 млн. тонн, кормовой рыбной муки - до 240 тыс. тонн;

повышение степени переработки водных биоресурсов за счет внедрения безотходных технологий - до 80 процентов;

увеличение глубины переработки скота (доведение съема продукции с 1 тонны живого веса убойного скота) - не менее 90 процентов;

вовлечение в хозяйственный оборот молочной сыворотки - до 1 млн. тонн.

К 2020 году планируется увеличение кормовой базы для животноводства:

на 705 тыс. тонн кормов - из отходов крупяной промышленности;

на 500 тыс. тонн сушеного жома - из отходов сахарной промышленности;

на 7870 тыс. тонн шротов маслосемян всех видов - из отходов масложировой промышленности.

Кроме того, в молочной промышленности использование сыворотки на пищевые цели достигнет 1 млн. тонн.

Для такой страны, как Россия, обладающей большими территориями, различными природно-климатическими условиями и неоднородным демографическим составом, необходимо учитывать фактор пространственного развития. Пространственное развитие предполагает учитывать как вертикальные (центр-регионы), так и горизонтальные межрегиональные экономические, социальные и производственные хозяйственные связи. Поиск устойчивой целостности при наличии регионального многообразия России и усиливающемся неодинаковом воздействии глобализации на разные территории страны выступает как безальтернативный императив.

На характер размещения организаций пищевой и перерабатывающей промышленности будет оказывать влияние фактор неоднородности и неравномерности социально-экономического развития территории страны с учетом высокой дифференциации по плотности населения и обусловленные этим различные уровни развития сельскохозяйственного производства и выработки пищевой продукции по территориям. Уровни доходов различных социальных категорий граждан по территориям существенно различаются, что через спрос на продовольственном рынке оказывает влияние на объемы производства пищевой продукции. Пространственная неоднородность не должна приводить к возникновению депрессивных территорий и нарушению устойчивого снабжения населения пищевой продукцией.

Реализация региональной политики позволит сформировать разветвленную транспортную сеть, обеспечивающую высокий уровень межрегиональной интеграции и территориальной мобильности населения, своевременной доставки продовольствия на отдаленные территории страны.

Сбалансированное территориальное развитие Российской Федерации ориентировано на обеспечение условий, позволяющих каждому региону иметь

необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения достойных условий жизни граждан, комплексного развития и повышения конкурентоспособности экономики регионов с учетом развития пищевой и перерабатывающей промышленности.

Территориальное распределение основных отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности в обозримой перспективе не претерпит значительных изменений. Исторически эта система выстраивалась с учетом демографического развития регионов страны и наличия сырьевой базы для пищевой и перерабатывающей промышленности. Именно с учетом этих основных факторов будет происходить дальнейшее развитие отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности.

В то же время нельзя исключать сценарии, при которых отдельные подотрасли, ориентированные на выработку новых видов продукции с использованием нано- и биотехнологий, будут развиваться в крупных мегаполисах, имеющих большой научный потенциал и достаточный рынок сбыта этой продукции.

В европейской части территории страны, где проживает более 80 процентов населения, будет обеспечена позитивная динамика развития инвестиционных процессов для нового строительства, реконструкции и технического перевооружения организаций пищевой и перерабатывающей промышленности.

Развитие агропромышленного комплекса субъектов Российской Федерации, территории которых расположены в Центрально-Черноземном регионе, связано прежде всего с использованием его главного конкурентного преимущества - плодородных земель, а также с применением передовых технологий ведения сельского хозяйства и модернизацией отраслей переработки сельскохозяйственной продукции.

В Центрально-Черноземном регионе получают дальнейшее развитие отрасли, вырабатывающие социально значимые продукты питания. Масштабные инвестиции предполагается направить на модернизацию и новое строительство сахарных заводов в Липецкой, Тамбовской и Рязанской областях, единичной мощностью 8 - 9 тыс. тонн переработки свеклы в сутки.

Активное развитие животноводства будет сопровождаться строительством современных производств по первичному убою скота мощностью 100 тонн мяса в смену, а также техническим перевооружением действующих мощностей мясной отрасли. Важным направлением становится новое строительство молокоперерабатывающих заводов на 200 - 500 тонн переработки молока в сутки в районах, расположенных в территориальной близости к животноводческим комплексам.

Перспективным направлением развития станет промышленное производство плодоовощной продукции, ее переработка с использованием современных технологий быстрой заморозки. Это направление за рубежом получило широкое распространение, и Россия импортирует такую продукцию в большом количестве.

Развитие Северо-Западного региона определяется экономическим и инновационным потенциалом г. Санкт-Петербурга, выходом к важнейшим морским коммуникациям.

Наличие крупных городов в этом регионе будет создавать условия для развития рынков мясной, рыбной и молочной промышленности, поставку продукции на которые должны обеспечивать российские производители. В Вологодской области предполагается строительство молочного завода мощностью 400 тонн переработки молока в сутки с производством сухого молока.

Развитие южных регионов России основано на использовании конкурентных преимуществ - наиболее благоприятных природно-климатических условий для сельского хозяйства, высокого рекреационного потенциала, транзитного приморского

положения, а также значительных демографических ресурсов. Однако преобладание в структуре экономики большинства регионов секторов с низкой производительностью труда требует инновационного развития.

В Ставропольском крае значительный рост валового производства свеклы потребует строительства нового сахарного завода. Увеличение производства сои в Краснодарском крае потребует строительства заводов по ее переработке с выработкой растительного масла и соевых шротов для производства комбикормов для животноводства.

В приморских и горных регионах, обладающих высоким природно-рекреационным потенциалом (Республика Дагестан, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Краснодарский край и Ставропольский край), необходимо сконцентрировать усилия на приоритетном развитии сельскохозяйственного туризма, виноделия и плодово-ягодного подкомплекса.

В регионах, обладающих потенциалом развития перерабатывающих отраслей промышленности (Астраханская, Волгоградская и Ростовская области), экономическое развитие направлено на внедрение в этих отраслях новой техники и технологий для производства продукции с высокой добавленной стоимостью. При этом научно-исследовательский и образовательный потенциал крупных городских агломераций юга Ростовской области и Краснодарского края создает основу для развития высокопроизводительных отраслей новой экономики и биотехнологий. В указанных регионах будет активно развиваться производство и промышленная переработка плодоовощной продукции. В Ростовской области намечается строительство крупного современного завода по первичной переработке свиней общей мощностью 1 млн. голов в год.

Экономическое развитие Приволжского федерального округа будет опираться на модернизацию крупного промышленного потенциала региона и новое строительство производственных объектов пищевой и перерабатывающей промышленности. На территории этого округа предполагается дальнейшее развитие молочной промышленности с выработкой широкого ассортимента цельномолочной продукции, масла сливочного и сыров. Строительство современных предприятий с суточной переработкой молока 400 - 500 тонн возможно в Республике Башкортостан, Республике Татарстан и Удмуртской Республике, а также в Кировской области.

Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности в регионах Сибири и Дальнего Востока во многом будет зависеть от государственной политики по стимулированию роста населения на этих территориях и использованию огромных потенциальных возможностей по развитию рыбохозяйственного комплекса, сельскохозяйственного производства и переработки с целью экспорта сельскохозяйственной продукции и продукции рыбопереработки на рынки стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Развитие этого направления будет происходить за счет модернизации действующих мощностей и нового строительства молочных и сыродельных заводов в Алтайском крае. Реализация региональных программ развития животноводства будет сопровождаться строительством производственных объектов по первичной переработке скота.

Алтайский край имеет огромный потенциал по производству зерна и мукомольно-крупяной продукции, которая успешно может экспортироваться в Азиатско-Тихоокеанскую зону свободной торговли.

В ряде регионов Дальнего Востока успешно реализуются программы по увеличению объемов выращивания сои, что требует создания современных

производств в Амурской области.

Создание современной транспортной инфраструктуры позволит в обозримом будущем обеспечить доставку продовольственных товаров Азиатско-Тихоокеанского региона до территории Урала, повышая тем самым устойчивость продовольственного обеспечения населения.

Создание успешно функционирующих рынков и институтов регулирования, а также систем хранения, транспортировки и распределения с использованием инновационных технологий будет способствовать своевременной доставке качественной продукции потребителям.

Наличие большого ресурсного потенциала в этой части страны и его освоение потребуют создания благоприятного инвестиционного климата для привлечения инвестиций в создание современной базы переработки в том числе и сельскохозяйственного сырья (сои).

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте отраслевую структуру экономики
3. Что такое перерабатывающая промышленность
4. Назовите отрасли перерабатывающей промышленности
5. Опишите особенности развития мукомольно – крупяной промышленности
6. Охарактеризуйте особенности развития хлебопекарной промышленности
7. Опишите особенности развития макаронной промышленности
8. Уточните особенности развития кондитерской промышленности
9. Раскройте современное состояние мясной и молочной промышленности
10. Назовите и охарактеризуйте направления и перспективы развития перерабатывающей промышленности.

Список литературы

Основная

1. *Болохонов, М.А.* Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие [Текст]/ М.А. Болохонов. Издательство «Саратовский источник», Саратов 2015.- 123с. - ISBN 978-5-91879-499-9

Дополнительная

1. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150184/
2. Распоряжение Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. № 559-р «О Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70067828/>
3. *Васильева, Н.А.* Государственное регулирование формирования и развития стратегического потенциала пищевой промышленности [Текст] / Н.А. Васильева // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н. И. Вавилова. - 2011. - № 1. - С.62-67.
4. *Васильева, Н.А.* Тенденции и ограничения развития пищевой промышленности России / Н.А. Васильева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011 (март). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-35-352011/item/764-2011-11-07-11-56-58>

5. *Гавриков, М. С.* Экономика пищевой промышленности : учебное пособие / М.С. Гавриков, И.А. Родионова, И.Л. Воротников. - Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2008. - 184 с. - ISBN 978-5-7011-0550-6
6. *Ланин, Г.А.* Экономика предприятий пищевой промышленности: Учеб. пособие/ Г. А. Ланин. ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ» – Саратов, 2011.- 200с. ISBN 978-5-7011-0731-9
7. *Пашкевич, А.Ю.* Факторы, определяющие технико-технологическое развитие пищевой промышленности / А.Ю.Пашкевич // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012 (март). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-39-392012/item/1150-2012-03-20-05-37-06>
8. Рекомендации Научно-образовательного форума «Стратегия - 2020: подготовка кадров для малого и среднего бизнеса в пищевой промышленности» [Текст] // Кондитерское производство. - 2009. - № 2. - С.34-35.
9. *Самофалова, Е.В.* Государственное регулирование национальной экономики: учебное пособие / Е.В. Самофалова. - 4-е изд. стер. - М.: Кнорус, 2008. - 272 с. ISBN 978-5-85971-944-0
10. *Чеботарева, М.С.* Продовольственная безопасность в России и мире: сущность и проблемы [Текст] / М.С. Чеботарева // Молодой ученый. — 2012. — №8. — С.149-151. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/43/5257/>
11. *Чуева, Л.Н.* Экономика фирмы: учебник / Л.Н. Чуева. - М.: Дашков и К, 2007. - 416 с. - (Учебник для студентов вузов). - ISBN 5-91131-265-4
12. Экономика инноваций: учебник / ред. В.Я. Горфинкель. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 416 с. - (Вузовский учебник). - ISBN 978-5-9558-0110-0
13. Экономика предприятий: учебник / ред.: В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – 4-е.изд. перераб.и доп. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2007. – 670 с. – ISBN 978-5-238-01201-8
14. Экономика пищевой промышленности: учебник для студ. вузов по напр. подготовки «Производство продуктов питания из растительного сырья», «Технология продовольственных продуктов специального назначения и общественного питания», «Пищевая инженерия»; рек. УМО / М.Д. Маго-медов, М. Д. Заздравных, Г.А. Афанасьева. - М.: Дашков и К, 2011. - 232 с. - ISBN 978-5-394-00659-3
15. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1175-6
16. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие/Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – М.: Дашков и К, 2010. – 400с. ISBN 978-5-394-00662-3

Лекция 4

ПРОДУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЁ КАЧЕСТВО

4.1 Продукция предприятия

Валовая продукция предприятия – это весь объем произведенной продукции за определенный период времени.

Валовая продукция подразделяется на продукцию, произведенную для реализации (товарную продукцию), и продукцию для внутривозвратных нужд (семена и корма собственного производства, органические удобрения, молоко для выпойки телят, поросят).

Валовая продукция учитывается как в натуральном, так и стоимостном выражении. В натуральных единицах измерения она определяется по отдельным видам продукции в случае, если необходимо проанализировать объемы производства однородной продукции за ряд лет. В стоимостном выражении валовая продукция

рассчитывается в текущих ценах (товарная часть - по ценам реализации, нетоварная - по производственной себестоимости), если требуется просуммировать весь объем произведенной разнородной продукции, либо проанализировать состав и структуру валовой продукции.

Под товарной продукцией понимают часть валовой продукции предприятия, предназначенную для реализации.

Стоимость товарной продукции предприятия представляет собой суммарную стоимость всех видов продукции, произведенной в данной организации для реализации по различным каналам сбыта.

Наиболее важным показателем является уровень товарности, рассчитываемый как отношение товарной продукции к валовой, выраженное в процентах. При исчислении уровня товарности отдельных видов продукции (зерна, семян подсолнечника, молока, мяса и т. д.) используют исходные данные в натуральном выражении, при оценке уровня товарности производства в целом по организации – в стоимостном измерении.

Рост рентабельности производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных организаций зависит не только от роста аллокативной (ресурсной) эффективности, увеличения объемов и улучшения качества продукции, но и от выбора каналов ее реализации.

Каналами реализации считаются согласованные действия рыночных агентов (поставщиков сырья и материалов, сельхозтоваропроизводителей, торговых организаций и пр.), направленные на доведение конечного продукта до потребителя.

Выделяют два основных канала – прямой и косвенный. Прямые каналы сбыта подразумевают поставку товаров непосредственно от производителя к потребителю. Косвенные каналы предполагают привлечение посредников к процессу товародвижения.

4.2 Качество продукции

В общих чертах «качество продукции» предприятия - это экономическая категория, отражающая комплекс потребительских свойств согласно определенным требованиям (ГОСТ, технические условия, гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов и пр.).

Международная организация по стандартизации (ИСО) формулирует качество как совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности.

Качество сельскохозяйственной продукции определяется биологическими, химическими, физическими свойствами, природными, техногенными и социально-экономическими условиями.

Решение проблемы качества сельскохозяйственной продукции и товаров ее переработки во многом зависит от организации процесса стандартизации.

Стандартизация предполагает разработку критериев оценки качества товаров, утверждение и использование стандартов.

Стандарты на сельскохозяйственную продукцию включают требования и предписания, которым должна отвечать продукция по показателям товарного качества, в них определяются методы измерения и контроля.

Для характеристики качества продукции используют международные и межгосударственные стандарты (ГОСТы), к которым Россия присоединяется,

государственные стандарты Российской Федерации (ГОСТРы), отраслевые стандарты (ОСТы), стандарты коммерческих организаций (СТП), созданные для внутренних нужд, стандарты научно-технических и инженерных обществ (СТО), технические условия (ТУ).

Управление качеством является важнейшей составляющей производственной и сбытовой деятельности. Это требует существенных затрат, которые при грамотной организации менеджмента приносят высокую прибыль и заметный прирост эффективности хозяйственной деятельности.

Вопросы для самоконтроля

1. Понятие и состав валовой продукции
2. Учет валовой продукции
3. Товарная продукция предприятия
4. Показатели товарности
5. Каналы реализации продукции
6. Понятие качества продукции
7. Стандарты качества продукции

Основная

1. *Болохонов, М.А.* Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие [Текст]/ М.А. Болохонов. Издательство «Саратовский источник», Саратов 2015.- 123с. - ISBN 978-5-91879-499-9

Дополнительная

1. *Гавриков, М. С.* Экономика пищевой промышленности : учебное пособие / М.С. Гавриков, И.А. Родионова, И.Л. Воротников. - Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2008. - 184 с. - ISBN 978-5-7011-0550-6

2. *Ланин, Г.А.* Экономика предприятий пищевой промышленности: Учеб. пособие/Г. А. Ланин.- ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ» – Саратов, 2011.- 200с. ISBN 978-5-7011-0731-9

3. *Чуева, Л.Н.* Экономика фирмы: учебник / Л.Н. Чуева. - М.: Дашков и К, 2007. - 416 с. - (Учебник для студентов вузов). - ISBN 5-91131-265-4

4. Экономика инноваций: учебник / ред. В.Я. Горфинкель. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 416 с. - (Вузовский учебник). - ISBN 978-5-9558-0110-0

5. Экономика предприятий: учебник / ред.: В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – 4-е.изд. перераб.и доп. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2007. – 670 с. – ISBN 978-5-238-01201-8

6. Экономика пищевой промышленности: учебник для студ. вузов по напр. подготовки «Производство продуктов питания из растительного сырья», «Технология продовольственных продуктов специального назначения и общественного питания», «Пищевая инженерия»; рек. УМО / М.Д. Маго-медов, М. Д. Заздравных, Г.А. Афанасьева. - М.: Дашков и К, 2011. - 232 с. - ISBN 978-5-394-00659-3

7. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1175-6

8. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие/Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – М.: Дашков и К, 2010. – 400с. ISBN 978-5-394-00662-3

Лекция 5

ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

5.1. Уровень концентрации производства

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

Концентрация на предприятии может развиваться на основе различных **форм**:

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

Концентрация производства на предприятии может быть достигнута путем:

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

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

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

Абсолютные показатели:

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

Относительные показатели:

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

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

Следует отметить и **недостатки** высококонцентрированных предприятий:

- 1) увеличение транспортных расходов на подвоз сырья, материалов к предприятию

и отправку готовой продукции вследствие возрастания радиуса транспортировки;

2) необходимость больших инвестиций на сооружение крупных предприятий и продолжительный срок их строительства;

3) усложнение процесса управления с возрастанием масштабов предприятия;

4) возможность монополизации производства и так далее.

5.2. Специализация производства и ее экономическая эффективность

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

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

1) предметная, когда предприятия специализируются на выпуске готовой продукции;

2) подетальная, когда предприятия специализируются на производстве отдельных деталей, узлов и агрегатов;

3) стадийная, или технологическая, при ней предприятия специализируются на выполнении лишь отдельных стадий технологического процесса;

4) специализация вспомогательных производств.

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

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

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

1) коэффициент охвата производства. Он характеризует долю продукции специализированной отрасли в общем выпуске продукции данного вида;

2) коэффициент специализации, который характеризует долю основной продукции в общем выпуске продукции предприятия;

3) коэффициент подетальной специализации, характеризующий долю продукции подетально специализированных предприятий и цехов в общем объеме выпуска продукции отрасли, предприятия;

4) широта номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции. Чем шире номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции на предприятии и в цехе, тем ниже уровень специализации.

5.3. Кооперирование производства

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

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

В соответствии с формами специализации различают три **формы кооперирования**:

1) предметное кооперирование, заключающееся в том, что ряд предприятий

поставляет разные изделия головному предприятию;

2) подетальное, когда ряд специализированных предприятий поставляет головному детали;

3) технологическое, или стадийное, выражающееся в поставках одними предприятиями полуфабрикатов головным предприятиям.

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

1) внутрирайонные, когда кооперируются предприятия, расположенные в одном экономическом районе;

2) межрайонные, когда кооперируются предприятия, расположенные в различных экономических районах;

3) внутриотраслевые, когда кооперируются предприятия одной отрасли;

4) межотраслевые при кооперировании предприятий разных отраслей.

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

5.4. Комбинирование производства, его формы и уровень

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

Различают три основные *формы комбинирования*, основанные:

1) на последовательном выполнении технологических стадий обработки сырья;

2) на использовании отходов производства;

3) на комплексном использовании сырья, материалов, энергии и отходов.

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

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

1) доля продукции, полученной в результате комбинирования производства, в общем объеме выпускаемой продукции по предприятию;

2) степень использования отходов производства на предприятии, которая определяется отношением количества используемых отходов к их количеству;

3) количество наименований побочной продукции, производимой на предприятии за счет комбинирования производства.

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

1) снизить материалоемкость продукции;

2) снизить транспортные расходы;

3) более эффективно использовать основные производственные фонды предприятия;

4) сократить длительность производственного цикла;

5) развивать концентрацию производства и получать выгоды от эффекта масштаба.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое концентрация производства.
2. Назовите абсолютные и относительные показатели уровня концентрации.
3. Назовите преимущества и недостатки концентрации производства.
4. Что такое специализация производства.
5. Назовите формы специализации.
6. Назовите показатели, характеризующие специализация производства.
7. Что такое кооперирование производства.
8. Назовите формы кооперирования производства.
9. Что такое комбинирование производства.
10. Назовите формы комбинирования производства.
11. Назовите показатели, характеризующие уровень развития комбинирования на предприятии.

Список литературы

Основная

1. *Болохонов, М.А.* Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие [Текст]/ М.А. Болохонов. Издательство «Саратовский источник», Саратов 2015.- 123с. - ISBN 978-5-91879-499-9

Дополнительная

1. *Гавриков, М. С.* Экономика пищевой промышленности : учебное пособие / М.С. Гавриков, И.А. Родионова, И.Л. Воротников. - Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2008. - 184 с. - ISBN 978-5-7011-0550-6
2. *Ланин, Г.А.* Экономика предприятий пищевой промышленности: Учеб. пособие/ Г. А. Ланин.-ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ» – Саратов, 2011.- 200с. ISBN 978-5-7011-0731-9
3. *Чуева, Л.Н.* Экономика фирмы: учебник / Л.Н. Чуева. - М.: Дашков и К, 2007. - 416 с. - (Учебник для студентов вузов). - ISBN 5-91131-265-4
4. *Экономика инноваций: учебник / ред. В.Я. Горфинкель.* - М.: Вузовский учебник, 2009. - 416 с. - (Вузовский учебник). - ISBN 978-5-9558-0110-0
5. *Экономика предприятий: учебник / ред.: В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар.* – 4-е.изд. перераб.и доп. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2007. – 670 с. – ISBN 978-5-238-01201-8
6. *Экономика пищевой промышленности: учебник для студ. вузов по напр. подготовки «Производство продуктов питания из растительного сырья», «Технология продовольственных продуктов специального назначения и общественного питания», «Пищевая инженерия»; рек. УМО / М.Д. Маго-медов, М. Д. Заздравных, Г.А. Афанасьева.* - М.: Дашков и К, 2011. - 232 с. - ISBN 978-5-394-00659-3
7. *Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова.* - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1175-6
8. *Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие/Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова.* – М.: Дашков и К, 2010. – 400с. ISBN 978-5-394-00662-3

Лекция 6

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

6.1. Понятие и состав трудовых ресурсов предприятия

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

структуре, а также по уровню квалификации;

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

Кадровая политика на предприятии включает в себя:

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

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

6.2. Движение персонала предприятия

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

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

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

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

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

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

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

6.3. Рынок труда и особенности его функционирования в России

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

Рабочая сила, будучи товаром, реализует себя на рынке труда, представляющем собой социально-экономические отношения по поводу найма рабочей силы и ее

использования между работодателем и рабочей силой. На рынке фиксируются ставки заработной платы и условия занятости. Все это происходит с учетом профессии, работы, занятости.

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

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

Занятыми считаются граждане:

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

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

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

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

6.4. Производительность труда и ее показатели

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

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

С народнохозяйственной точки зрения повышение производительности труда означает:

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

5) основу могущества государства.

Если исходить из чисто теоретических позиций, то граждане той страны, в которой достигнута наивысшая производительность труда, должны иметь и самый высокий уровень жизни, то есть материальной основой для повышения уровня жизни является рост производительности труда.

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

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

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

Для измерения производительности труда используют следующие **показатели**:

- 1) производительность труда

$$П = ВП/Т$$

ВП – объем валовой продукции в натуральном или денежном выражении;
Т – затраты труда на производство продукции или среднегодовая численность работников.

- 2) трудоемкость продукции

$$t = Т/ВП$$

Т – количество затраченного рабочего времени;

ВП – размер валовой продукции в натуральном выражении.

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

6.5. Пути повышения производительности труда

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

Основными путями повышения производительности труда являются:

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

- 7) усиление материального стимулирования труда.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое трудовые ресурсы предприятия.
2. Как классифицируются трудовые ресурсы.
3. Назовите систему показателей, характеризующих интенсивность оборота кадров.
4. Что такое текучесть рабочей силы.
5. Что такое занятость.
6. Охарактеризуйте особенности развития рынка труда в России
7. Дайте определение производительности труда.
8. Назовите показатели производительности труда.
9. Перечислите пути повышения производительности труда.

Список литературы

Основная

1. *Болохонов, М.А.* Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие [Текст]/ М.А. Болохонов. Издательство «Саратовский источник», Саратов 2015.- 123с. - ISBN 978-5-91879-499-9

Дополнительная

1. Распоряжение Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. № 559-р «О Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70067828/>
2. *Ланин, Г.А.* Экономика предприятий пищевой промышленности: Учеб. пособие/ Г. А. Ланин.-ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ» – Саратов, 2011.- 200с. ISBN 978-5-7011-0731-9
3. *Гавриков, М. С.* Экономика пищевой промышленности : учебное пособие / М.С. Гавриков, И.А. Родионова, И.Л. Воротников. - Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2008. - 184 с. - ISBN 978-5-7011-0550-6
4. *Чуева, Л.Н.* Экономика фирмы: учебник / Л.Н. Чуева. - М.: Дашков и К, 2007. - 416 с. - (Учебник для студентов вузов). - ISBN 5-91131-265-4
5. Экономика инноваций: учебник / ред. В.Я. Горфинкель. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 416 с. - (Вузовский учебник). - ISBN 978-5-9558-0110-0
6. Экономика предприятий: учебник / ред.: В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – 4-е.изд. перераб.и доп. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2007. – 670 с. – ISBN 978-5-238-01201-8
7. Экономика пищевой промышленности: учебник для студ. вузов по напр. подготовки «Производство продуктов питания из растительного сырья», «Технология продовольственных продуктов специального назначения и общественного питания», «Пищевая инженерия»; рек. УМО / М.Д. Маго-медов, М. Д. Заздравных, Г.А. Афанасьева. - М.: Дашков и К, 2011. - 232 с. - ISBN 978-5-394-00659-3
8. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1175-6
9. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие/Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – М.: Дашков и К, 2010. – 400с. ISBN 978-5-394-00662-3

Лекция 7

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА (ФОНДЫ) ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

7.1. Сущность и состав основных фондов предприятия

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

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

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

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

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

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

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

По принадлежности основные фонды подразделяются на собственные и арендованные.

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

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

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

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

7.2. Оценка и износ основных фондов

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

В рыночных условиях основные фонды оцениваются по следующим **видам стоимости**:

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

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

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

$$Пв = Пб \cdot Кп$$

Пв – полная восстановительная стоимость;

Пб – полная балансовая стоимость;

Кп – коэффициент переоценки основных фондов.

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

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

$$Об = Пб - А$$

Об – остаточная балансовая стоимость;

А – размер износа основных фондов (амортизация).

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

$$Кб = Об/Пб$$

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

$$Ов = Пв \cdot Кб$$

Ов – остаточная восстановительная стоимость.

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

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

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

Для характеристики степени физического износа фондов используется ряд показателей:

- 1) коэффициент физического износа

$$Ки.ф. = А/Пб \cdot 100$$

2) коэффициент годности основных фондов

$$Кг.ф. = (Пб - А)/Пб \cdot 100$$

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

$$Кг.ф. = 100 - Ки.ф.$$

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

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

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

7.3. Амортизация основных фондов

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

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

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

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

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

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

7.4. Воспроизводство основных фондов

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

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

В процессе воспроизводства основных фондов решаются следующие **задачи**:

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

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

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

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

$$\Phi_k = \Phi_n + \Phi_{вв} - \Phi_{выб}$$

Φ_k – стоимость основных фондов на конец года;

Φ_n – стоимость основных фондов на начало года;

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

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

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

- 1) коэффициент обновления (ввода) основных фондов

$$K_{обн} = \Phi_{вв} / \Phi_k$$

- 2) коэффициент выбытия (ликвидации) основных фондов

$$K_{выб} = \Phi_{выб} / \Phi_n$$

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

- 3) Коэффициент прироста основных фондов

$$K_{пр} = (\Phi_{вв} - \Phi_{выб}) / \Phi_n$$

7.5. Обеспеченность и эффективность использования основных фондов

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

Сравнительная оценка уровня обеспеченности предприятия основными фондами производится с помощью таких показателей, как фондовооруженность, техническая вооруженность и фондообеспеченность (для сельского хозяйства).

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

$$\Phi_{воор} = \Phi_{осн} / T$$

Техническая вооруженность труда – отношение среднегодовой стоимости

активной части основных фондов в расчете на одного работника.

$$W_{tex} = \Phi_{акт}/T$$

Фондообеспеченность – отношение среднегодовой стоимости основных фондов в расчете на единицу земельной площади.

$$\Phi_{обес.} = \Phi_{осн}/S$$

Экономическая эффективность использования основных производственных фондов характеризуется системой показателей, главными из которых являются фондоотдача и фондоемкость.

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

$$\Phi_o = СтВП/\Phi_{осн}$$

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

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

$$\Phi_e = \Phi_{осн}/СтВП$$

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

К показателям использования основных фондов можно отнести рентабельность производственных фондов

$$R_{\phi} = П/\Phi_{осн} \cdot 100$$

и норму рентабельности (прибыли)

$$H_{п} = П/(\Phi_{осн} + О_{с}) \cdot 100$$

7.6. Пути повышения эффективности использования основных фондов на предприятии

Улучшения использования основных фондов на предприятии можно достигнуть путем:

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

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

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение основных фондов.
2. Назовите признаки классификации основных средств.
3. Перечислите и охарактеризуйте виды стоимости, по которым оцениваются основные фонды.

4. Что такое физический и моральный износ.
5. Назовите показатели, характеризующие степень физического износа фондов.
6. Что такое амортизация.
7. Дайте определение нормы амортизации.
8. Назовите показатели воспроизводства основных фондов
9. Назовите показатели обеспеченности основных фондов.
9. Дайте определение показателей эффективности использования основных фондов.
10. Перечислите пути повышения эффективности использования фондов

Список литературы

Основная

1. *Болохонов, М.А.* Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие [Текст]/ М.А. Болохонов. Издательство «Саратовский источник», Саратов 2015.- 123с. - ISBN 978-5-91879-499-9

Дополнительная

1. Распоряжение Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. № 559-р «О Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70067828/>
2. *Анзельм, С. В.* Анализ критериев оценки эффективности управления обновлением и развитием основных производственных фондов малых и средних предприятий РФ / С. В. Анзельм // Проблемы современной экономики.- 2012.- № 2 (42). – С. 486 – 488. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4151>
- 3.*Бабашкина, А.М.* Государственное регулирование национальной экономики: учебное пособие / А.М. Бабашкина. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 480 с. ISBN 978-5-279-02583-1
- 4.*Гавриков, М. С.* Экономика пищевой промышленности : учебное пособие / М.С. Гавриков, И.А. Родионова, И.Л. Воротников. - Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2008. - 184 с. - ISBN 978-5-7011-0550-6
- 5.*Ланин, Г.А.* Экономика предприятий пищевой промышленности: Учеб. пособие/ Г. А. Ланин.-ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ» – Саратов, 2011.- 200с. ISBN 978-5-7011-0731-9
- 6.*Пашкевич, А.Ю.* Факторы, определяющие технико-технологическое развитие пищевой промышленности / А.Ю.Пашкевич // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012 (март). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-39-392012/item/1150-2012-03-20-05-37-06>
- 7.Рекомендации Научно-образовательного форума «Стратегия - 2020: подготовка кадров для малого и среднего бизнеса в пищевой промышленности» [Текст] // Кондитерское производство. - 2009. - № 2. - С.34-35.
8. Экономика пищевой промышленности: учебник для студ. вузов по напр. подготовки «Производство продуктов питания из растительного сырья», «Технология продовольственных продуктов специального назначения и общественного питания», «Пищевая инженерия»; рек. УМО / М.Д. Маго-медов, М. Д. Заздравных, Г.А. Афанасьева. - М.: Дашков и К, 2011. - 232 с. - ISBN 978-5-394-00659-3
9. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1175-6
10. Экономика инноваций: учебник / ред. В.Я. Горфинкель. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 416 с. - (Вузовский учебник). - ISBN 978-5-9558-0110-0
11. Экономика предприятий: учебник / ред.: В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – 4-е.изд. перераб.и доп. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2007. – 670 с. – ISBN 978-5-238-01201-8
- 12.Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие/Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – М.: Дашков и К, 2010. – 400с. ISBN 978-5-394-00662-3

Лекция 8

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

8.1. Сущность и структура оборотных средств предприятия

Для изучения состава и структуры оборотные средства группируются по признакам:

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

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

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

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

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

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

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

По источникам формирования оборотные средства подразделяются на собственные и заемные.

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

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

финансового состояния предприятия, так как указывает на снижение объема реализации, а, следовательно, и прибыли. Все это свидетельствует о том, что на предприятии оборотными средствами необходимо управлять с целью оптимизации их структуры и повышения их оборачиваемости.

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

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

8.2. Кругооборот оборотных средств

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

1) **Снабжение**. Предприятие приобретает необходимые для производственной деятельности предметы труда (сырье, материалы и так далее), то есть оборотные средства меняют свою денежную форму на товарную.

2) **Производство**. Производственные запасы расходуются в производстве и превращаются в продукцию. Переход производственных запасов в форму затрат на производство продукции означает вступление оборотных средств непосредственно в производственный процесс.

3) **Сбыт (реализация)**. Произведенная продукция реализуется, и оборотные средства принимают денежную форму.

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

8.3. Эффективность использования оборотных средств предприятия

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

- 1) коэффициент оборачиваемости оборотных средств

$$Коб = Vp / Осп$$

Vp – объем реализации продукции за отчетный период;

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

Для сельского хозяйства он рассчитывается несколько иначе:

$$Коб = (Д + М - С) / Осп$$

$Д$ – денежная выручка от реализации сельскохозяйственной продукции;

$М$ – стоимость молодняка животных, переведенного в основное стадо;

$С$ – выручка от продажи скота основного стада.

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

- 2) длительность одного оборота (время оборота)

$$D = T/K_{об}$$

T – число дней в отчетном периоде.

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

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

3) коэффициент закрепления оборотных средств в обороте

$$K_z = O_{ср}/V_p$$

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

4) норма рентабельности (прибыли)

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

8.4. Нормирование оборотных средств

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

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

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

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

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

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

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

Отчетно-статистический метод – способ разработки индивидуальных и групповых норм расхода сырья, материалов, основанный на анализе данных

статистической отчетности о фактическом их расходе на единицу продукции на прошлый период. При расчете указанным способом необходимо учитывать сопоставимость конструкций, технологии и организации производства, а также возможность полного и точного отражения в отчетности фактических расходов материальных ресурсов в предшествующие годы.

8.5. Пути повышения эффективности использования оборотных средств

Важными направлениями повышения эффективности использования оборотных средств являются следующие:

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

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое оборотные фонды.
2. Какова экономическая сущность оборотных средств.
3. Что такое структура оборотных средств.
4. Назовите признаки классификации оборотных средств.
5. Назовите основные стадии кругооборота оборотных средств.
6. Назовите источники формирования оборотных средств.
7. Дайте определение показателям, характеризующие эффективность использования оборотных средств предприятия.
8. Что такое нормирование оборотных средств.
9. Какие методы нормирования оборотных средств используют на предприятии.
10. Перечислите пути повышения эффективности использования оборотных средств.

Список литературы

Основная

1. Болохонов, М.А. Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие [Текст] / М.А. Болохонов. Издательство «Саратовский источник», Саратов 2015.- 123с. - ISBN 978-5-91879-499-9

Дополнительная

1. Распоряжение Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. № 559-р «О Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70067828/>
2. Ланин, Г.А. Экономика предприятий пищевой промышленности: Учеб. пособие / Г. А. Ланин.-ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ» – Саратов, 2011.- 200с. ISBN 978-5-7011-0731-9
3. Чуева, Л.Н. Экономика фирмы: учебник / Л.Н. Чуева. - М.: Дашков и К, 2007. - 416 с. - (Учебник для студентов вузов). - ISBN 5-91131-265-4
4. Экономика инноваций: учебник / ред. В.Я. Горфинкель. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 416 с. - (Вузовский учебник). - ISBN 978-5-9558-0110-0

5. Экономика предприятий: учебник / ред.: В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – 4-е.изд. перераб.и доп. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2007. – 670 с. – ISBN 978-5-238-01201-8

6. Экономика пищевой промышленности: учебник для студ. вузов по напр. подготовки «Производство продуктов питания из растительного сырья», «Технология продовольственных продуктов специального назначения и общественного питания», «Пищевая инженерия»; рек. УМО / М.Д. Маго-медов, М. Д. Заздравных, Г.А. Афанасьева. - М.: Дашков и К, 2011. - 232 с. - ISBN 978-5-394-00659-3

7. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1175-6

8. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие/Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – М.: Дашков и К, 2010. – 400с. ISBN 978-5-394-00662-3

Лекция 9

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

9.1. Понятие и экономическая сущность издержек производства

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

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

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

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

$$c + v + m$$

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

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

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

выплаты могут быть внешними или внутренними.

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

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

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

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

Переменные издержки представляют собой затраты, которые меняются в зависимости от изменения объема производства (затраты на сырье, энергию, транспортные услуги, оплата труда).

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

Предельные издержки (Ипр) можно определить по формуле:

$$И_{пр} = \Delta И_o / \Delta O$$

$\Delta И_o$ – изменение общих издержек производства;

ΔO – изменение количества продукции.

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

9.2. Сущность, значение себестоимости продукции и ее виды

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

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

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших **функций**:

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

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

- 1) **производственная** – сумма всех затрат, связанных с получением и

транспортировкой продукции к месту ее хранения;

2) **полная** или **коммерческая** – сумма затрат на производство и реализацию продукции;

3) **плановая** – рассчитывается при планировании объемов производства и затрат на конкретную продукцию на основе нормативных данных;

4) **провизорная** или **ожидаемая** – разновидность плановой, рассчитывается по итогам работы предприятия за первые три квартала года и плановых затрат в четвертом квартале;

5) **фактическая** или **отчетная** – сумма затрат после подведения итогов хозяйственной деятельности на основе производственного отчета.

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

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

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

2) в увеличении большей возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива предприятия;

3) в улучшении финансового состояния предприятия и снижении степени риска банкротства;

4) в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;

5) в снижении себестоимости продукции в АО, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их ставки.

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

9.3. Классификация затрат

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

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

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

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

К **материальным затратам** относятся сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо и энергия, износ малоценных и быстроизнашивающихся

предметов и так далее.

Отчисления на социальные нужды осуществляются по определенным нормативам от фонда оплаты труда в Пенсионный фонд РФ, в Фонд социального страхования, в Фонд обязательного медицинского страхования. Величина этих нормативов устанавливается в законодательном порядке и, естественно, может пересматриваться.

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

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

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

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

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

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы (вычитаются);
- 3) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий;
- 4) топливо и энергия на технологические цели;
- 5) заработная плата производственных рабочих;
- 6) отчисления на социальные нужды;
- 7) расходы на подготовку и освоение производства;
- 8) общепроизводственные расходы (расходы на обслуживание и управление производством);
- 9) общехозяйственные расходы (связаны с функцией руководства и управления в целом по предприятию);
- 10) потери от брака;
- 11) прочие производственные расходы;
- 12) коммерческие расходы.

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

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

Для II сферы АПК группировка затрат по статьям несколько иная:

- 1) оплата труда с отчислениями на социальные нужды;
- 2) семена и посадочный материал;
- 3) удобрения минеральные и органические;
- 4) средства защиты растений и животных;
- 5) корма;
- 6) сырье для переработки;
- 7) содержание основных средств:
 - нефтепродукты;
 - амортизация основных фондов;
 - ремонт основных фондов;
- 8) работы и услуги;
- 9) организация производства и управления;

- 10) платежи по кредитам;
- 11) потери от падежа животных;
- 12) прочие затраты.

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

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

Основными называются затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства.

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

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

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

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

- 5) по периодичности возникновения на текущие и единовременные.

К **текущим** относятся расходы, имеющие частую периодичность осуществления.

К **единовременным** расходам относят затраты на подготовку и освоение выпуска новых видов продукции, расходы, связанные с пуском новых производств.

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

- 7) по эффективности на производительные и непроизводительные.

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

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

9.4. Структура себестоимости продукции

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

- 1) особенности предприятия;
- 2) ускорение НТП;
- 3) уровень концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства;
- 4) географическое местонахождение предприятия;
- 5) инфляция.

Структуру себестоимости продукции характеризуют следующие **показатели**:

- 1) соотношение между живым и овеществленным трудом;
- 2) доля отдельного элемента или статьи в полных затратах;
- 3) соотношение между постоянными и переменными затратами, между основными и накладными расходами и так далее.

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

Структура затрат позволяет выявить основные резервы по их снижению и

разработать конкретные мероприятия по их реализации на предприятии.

9.5. Планирование себестоимости продукции на предприятии

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

- 1) смета затрат на производство продукции;
- 2) себестоимость всей произведенной и реализованной продукции;
- 3) плановые калькуляции отдельных изделий;
- 4) расчет снижения себестоимости товарной продукции по технико-экономическим факторам.

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

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

Сметная составляется на изделия, которые выполняются в разовом порядке.

Плановая составляется на освоенную продукцию, предусмотренную производственной программой.

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

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

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

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

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

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

9.6. Управление издержками на предприятии с целью их минимизации

Управление издержками необходимо, прежде всего, для:

- 1) получения максимальной прибыли;
- 2) улучшения финансового состояния предприятия;

- 3) повышения конкурентоспособности предприятия и продукции;
- 4) снижения риска стать банкротом.

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

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

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

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое издержки производства.
2. Какова экономическая сущность издержек производства.
3. Что такое себестоимость продукции.
4. Перечислите функции себестоимости продукции.
5. Назовите виды себестоимости.
6. Как группируются затраты по элементам.
7. Как группируются затраты по статьям калькуляции.
8. Что такое структура себестоимости.
9. Что такое калькуляция себестоимости.
10. Назовите виды калькуляции.
11. Перечислите методы планирования себестоимости продукции.

Список литературы

Основная

1. Болохонов, М.А. Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие [Текст]/ М.А. Болохонов. Издательство «Саратовский источник», Саратов 2015.- 123с. - ISBN 978-5-91879-499-9

Дополнительная

1. Распоряжение Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. № 559-р «О Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70067828/>
2. Ланин, Г.А. Экономика предприятий пищевой промышленности: Учеб. пособие/ Г. А. Ланин.-ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ» – Саратов, 2011.- 200с. ISBN 978-5-7011-0731-9
3. Чуева, Л.Н. Экономика фирмы: учебник / Л.Н. Чуева. - М.: Дашков и К, 2007. - 416 с. - (Учебник для студентов вузов). - ISBN 5-91131-265-4
4. Экономика инноваций: учебник / ред. В.Я. Горфинкель. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 416 с. - (Вузовский учебник). - ISBN 978-5-9558-0110-0
5. Экономика предприятий: учебник / ред.: В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – 4-е. изд. перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2007. – 670 с. – ISBN 978-5-238-01201-8
6. Экономика пищевой промышленности: учебник для студ. вузов по напр. подготовки «Производство продуктов питания из растительного сырья», «Технология продовольственных продуктов специального назначения и общественного питания», «Пищевая инженерия»; рек.

УМО / М.Д. Маго-медов, М. Д. Заздравных, Г.А. Афанасьева. - М.: Дашков и К, 2011. - 232 с. - ISBN 978-5-394-00659-3

7. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1175-6

8. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие/Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – М.: Дашков и К, 2010. – 400с. ISBN 978-5-394-00662-3

Лекция 10

КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

10.1. Понятие и анализ инвестиций в производство

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

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

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

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

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

Он проводится в следующем порядке:

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

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

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

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

$$Do = O / (1 + P)^x$$

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

P – годовая процентная ставка банка;

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

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

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

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

$$Dr = O_1 / (1 + P) + O_2 / (1 + P)^2 + \dots + O_n / (1 + P)^n$$

O₁, O₂, ..., O_n – ожидаемые суммы ежегодных доходов;

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

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

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

10.2. Инвестиционная политика предприятия

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

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

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

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

- 1) резервный фонд предприятия;

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

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

Инвестиции дают определенный эффект от их применения через определенное время. В этой связи необходимо учитывать их отдачу как соотношение дохода, полученного от инвестиций с процентной ставкой за кредит. Возвратность инвестиций представляет собой отношение суммы прибыли к общему размеру инвестиций, выраженное в процентах:

$$Ув = П/Ик \cdot 100$$

Ув – уровень возвратности инвестиций;

П – прибыль;

Ик – размер инвестиций.

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

10.3. Сущность капитальных вложений

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

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

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

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

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

В сельском хозяйстве особенностью капитальных вложений является то, что эффект от них проявляется не сразу, в отличие от текущих вложений, а после их освоения и ввода в эксплуатацию. Если здание или сооружение, построенное в хозяйстве, невозможно эффективно использовать в сложившихся условиях, то для его изменения потребуется определенное время и значительные средства.

В последнее десятилетие шло сокращение капитальных вложений, связанное со следующими **причинами**:

- 1) спад общественного производства, что привело к сокращению национального дохода, а, следовательно, и фонда накопления;
- 2) инфляция, в условиях которой свободный денежный капитал в большинстве случаев невыгодно вкладывать в долгосрочные проекты;
- 3) тяжелое экономическое положение многих предприятий. У них недостаточно денежных средств для расширения, реконструкции и технического перевооружения предприятия.

10.4. Общая (абсолютная) экономическая эффективность капитальных вложений

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

При определении общей эффективности капитальных вложений используют следующие **показатели**:

- 1) по сельскому хозяйству и его отраслям

$$Эс/х = \Delta ВД; \Delta ЧД/К$$

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

$К$ – капитальные вложения, вызвавшие прирост.

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

$$Эп = \Delta П/К$$

$\Delta П$ – прирост прибыли предприятия.

- 3) по вновь строящимся объектам или по отдельным мероприятиям

$$Эм = (Цвп - Свп)/Кс$$

$Цвп$ – годовой выпуск продукции в оптовых ценах предприятия;

$Свп$ – себестоимость годового выпуска продукции;

$Кс$ – сметная стоимость строящегося объекта или мероприятия.

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

$$Эс = (C1 - C2)/(K2 - K1)$$

$C1$ и $C2$ – себестоимость продукции соответственно до и после осуществления капитальных вложений;

$K1$ и $K2$ – капитальные вложения в первом и втором вариантах.

Расчет эффективности капитальных вложений по каждому методу заканчивается сопоставлением полученного показателя с соответствующим нормативом общей (абсолютной) эффективности $Ен$ (для сельского хозяйства 0,07, для народного хозяйства 0,12). В том случае, если показатель эффективности выше нормативного уровня, то рассматриваемые капитальные вложения признаются эффективными.

10.5. Сравнительная экономическая эффективность капитальных вложений

Сравнительную эффективность капитальных вложений рассчитывают при:

- 1) сопоставлении вариантов хозяйственных или технических решений;
- 2) выборе взаимозаменяемой продукции;

- 3) внедрении новых видов техники;
- 4) строительстве новых и реконструкции действующих предприятий.

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

$$C_i + E_n \cdot K_i \rightarrow \min$$

C_i – текущие затраты (себестоимость производства продукции) по i -му варианту;

K_i – капитальные вложения по i -му варианту;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений.

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

$$L_c = (K_1 \cdot H + K_2 \cdot (H-1) + \dots + K_n \cdot (H-n)) / 100$$

$K_1, \dots, K_n$ – доля капитальных вложений по периодам, в % к сметной стоимости;

H – время общей продолжительности строительства объекта.

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

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

Наряду со строительным лагом определяют также **лаг освоения**. Он представляет время, необходимое для достижения предусмотренной проектом отдачи от введения в действие основных средств и производственных мощностей. Для расчета лага освоения используют формулу:

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

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

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

$$L_o = ((100 - 65) + (100 - 80) + (100 - 85) + (100 - 95)) : 100 = 0,75 \text{ года}$$

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

10.6. Пути повышения экономической эффективности капитальных вложений

Эффективность капитальных вложений достигается за счет:

- 1) сокращения стоимости строительства производственных объектов:
 - реконструкция зданий и сооружений;
 - внедрение комплексной механизации производственных процессов;
 - использование дешевых материалов местного производства
- 2) улучшение проектирования объектов;
- 3) снижение сметной стоимости проектно-конструкторских работ;

- 4) комплексность вложений в производственную сферу;
- 5) применение прогрессивных технологий при строительстве объектов.

10.7. Понятие и экономическая сущность инноваций

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

Инновационная деятельность базируется на следующих основных **принципах**:

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

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

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

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

10.8. Научно-технический потенциал предприятия

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

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

работ (НИОКР) и управление ими на предприятии.

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

Научно-технический потенциал предприятия характеризуется следующими **показателями**:

1) кадровые – число научно-технических специалистов, их квалификация, творческие способности, опыт, эрудиция, стремление к дальнейшему повышению квалификации, готовность к разработке и внедрению нового и восприимчивости к нововведениям;

2) материально-технические – величина затрат на НИОКР, уровень оснащенности сотрудников, занимающихся разработками, оборудованием, материалами, приборами и так далее;

3) уровень развития и возможности системы научно-технической информации – количество и качество накопленных информационных фондов, возможности и качество работы органов распространения информации, степень удовлетворения потребностей специалистов в необходимой информации;

4) организационно-управленческие, отражающие состояние планирования и управления в сфере НИОКР;

5) инновационные – количество открытий и изобретений за период, число проданных и приобретенных предприятием лицензий и так далее;

6) обобщающие – количество осуществленных за период научно-технических мероприятий, экономия от снижения себестоимости продукции, роста производительности труда, общего повышения эффективности производства.

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

10.9. Управление, планирование и эффективность инноваций

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

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

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

Эффективность инноваций оценивается на основе следующих показателей:

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

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

Цена риска может быть выражена следующей формулой:

$$Цр = П - Пх$$

П – планируемая прибыль без учета риска;

Пх – вероятная прибыль с учетом данного вида риска.

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

10.10. Основные виды инновационных стратегий

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

Основные виды инновационных стратегий следующие:

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

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

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

4) **Промежуточная стратегия.** Связана с поиском рыночных ниш и направлена на избежание прямой конкуренции на основе анализа слабых сторон конкурентов с

учетом собственных преимуществ. Эта стратегия часто с успехом применяется мелкими предприятиями.

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

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

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

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

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое инвестиции.
2. Назовите виды инвестиций.
3. Что такое дисконтированная стоимость.
4. Охарактеризуйте инвестиционную политику предприятия.
5. Что относится к внутренним источникам инвестиций.
6. Дайте определение капитальных вложений.
7. Какова сущность капитальных вложений.
8. Назовите виды капитальных вложений.
9. Назовите показатели, характеризующие общую эффективность капитальных вложений.
10. Назовите показатели, характеризующие сравнительную экономическую эффективность капитальных вложений.
11. Перечислите пути повышения экономической эффективности капитальных вложений.
12. Что такое инновации.
13. Какова сущность инноваций.
14. Назовите принципы инновационной деятельности предприятия.
15. Назовите показателями, характеризующие научно-технический потенциал предприятия.
16. Назовите показателями, характеризующие эффективность инноваций.
17. Назовите основные виды инновационных стратегий.

Список литературы

Основная

1. *Болохонов, М.А.* Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие [Текст]/ М.А. Болохонов. Издательство «Саратовский источник», Саратов 2015.- 123с. - ISBN 978-5-91879-499-9

Дополнительная

1. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150184/
2. Распоряжение Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. № 559-р «О Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70067828/>
3. *Васильева, Н.А.* Государственное регулирование формирования и развития стратегического потенциала пищевой промышленности [Текст] / Н.А. Васильева // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н. И. Вавилова. - 2011. - № 1. - С.62-67.
4. *Гавриков, М. С.* Экономика пищевой промышленности : учебное пособие / М.С. Гавриков, И.А. Родионова, И.Л. Воротников. - Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2008. - 184 с. - ISBN 978-5-7011-0550-6
5. *Кузина, Л.А.* Организационно-экономический механизм стимулирования инноваций в пищевой промышленности / Л.А.Кузина // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013 (ноябрь). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.uecs.ru/otraslevaya-ekonomika/item/2521-2013-11-11-07-11-36>
6. *Кузина, Л.А.* Инновации в пищевой промышленности: теория и практика / Л.А.Кузина // Российское предпринимательство.- 2012.- № 09 (207) С. 162-167. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/23718/>
7. *Мальщук, О.М.* Проблемы разработки инвестиционной политики предприятия / О.М. Мальщук // Вопросы инновационной экономики. – 2011.- № 4 (4). С. 29-38 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/14510/>
11. Экономика инноваций: учебник / ред. В.Я. Горфинкель. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 416 с. - (Вузовский учебник). - ISBN 978-5-9558-0110-0
12. Экономика предприятий: учебник / ред.: В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – 4-е.изд. перераб.и доп. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2007. – 670 с. – ISBN 978-5-238-01201-8
13. Экономика пищевой промышленности: учебник для студ. вузов по напр. подготовки «Производство продуктов питания из растительного сырья», «Технология продовольственных продуктов специального назначения и общественного питания», «Пищевая инженерия»; рек. УМО / М.Д. Маго-медов, М. Д. Заздравных, Г.А. Афанасьева. - М.: Дашков и К, 2011. - 232 с. - ISBN 978-5-394-00659-3
14. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1175-6
15. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие/Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – М.: Дашков и К, 2010. – 400с. ISBN 978-5-394-00662-3

Лекция 11

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

11.1. Сущность экономической эффективности производства

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

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

Эффективность производства – сложная экономическая категория. В ней отражается одна из важнейших сторон общественного производства - результативность. При характеристике конечного результата следует различать понятия эффект и экономическая эффективность. **Эффект** – это результата тех или иных мероприятий. Так, эффект от применения удобрений выражается в виде прибавки урожая. Однако полученный эффект не дает представления о выгодности применения удобрений. Только по одному эффекту недостаточно судить о целесообразности проводимых тех или иных мероприятий. Более полный ответ на этот вопрос дает показатель экономической эффективности, когда сравниваются результаты производства с затратами материально-денежных средств.

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

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

$$НД = СОП - МЗ$$

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

$$ВД = СтВП - МЗ$$

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

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

$$ЧД = СтВП - СебВП$$

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

$$ЧД = ВД - ОТ$$

Обобщающим результатом экономической эффективности производства является рентабельность.

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

11.2. Прибыль предприятия

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

1) Характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

2) Стимулирующая функция. Прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли. Так как является основой для расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

3) Важнейший источник формирования бюджетов разных уровней.

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

1) прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг);
2) прибыль (убыток) от реализации основных фондов, а также иного имущества предприятия;

3) финансовые результаты от внереализационных операций.

Таким образом, балансовая прибыль может быть определена по формуле:

$$Пб = Пр + Пи + Пв.о.$$

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

Пи – прибыль (убыток) от реализации имущества предприятия;

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

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

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

К **внереализационным расходам** и потерям относят:

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

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

$$Пр = СтТП - СебТП$$

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

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

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

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

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

11.3. Распределение и использование прибыли предприятия

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

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

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

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

(фонд материального поощрения).

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

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

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

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

11.4. Рентабельность работы предприятия

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

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

$$Урен = \frac{Пр}{СебТП} \cdot 100$$

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

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

В практике работы предприятий применяется ряд показателей рентабельности:

1) Рентабельность всей реализованной продукции и по отдельным ее видам. Она дает представление об эффективности текущих затрат предприятия и доходности реализуемой продукции. Рентабельность отдельных видов продукции зависит от цены, по которой продукция реализуется потребителю, и себестоимости по данному ее виду.

2) Рентабельность производственных фондов, которую можно рассчитывать как отношение балансовой или чистой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и оборотных средств.

3) Рентабельность вложений в предприятие, которая определяется по стоимости имущества, имеющегося в его распоряжении.

11.5. Финансовое обеспечение предприятия

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

При определении потребности в денежных ресурсах необходимо учитывать:

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

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

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

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

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

Кредитование имеет две разновидности:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

11.6. Основные пути увеличения прибыли и экономической эффективности на предприятии

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

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

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

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое экономическая эффективность производства.
2. Раскройте понятия эффект и эффективность
3. Назовите показатели, характеризующие экономическую эффективность производства.
4. Что такое прибыль предприятия.
5. Назовите функции прибыли.
6. Назовите виды прибыли.
7. Раскройте принципы распределения прибыли.
8. Назовите показатели рентабельности предприятия.
9. Что такое финансовые ресурсы предприятия.
10. Что является основными источниками финансовых ресурсов предприятия.
11. Выделите основные пути увеличения прибыли и экономической эффективности на предприятии.

Список литературы

Основная

1. Болохонов, М.А. Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие [Текст]/ М.А. Болохонов. Издательство «Саратовский источник», Саратов 2015.- 123с. - ISBN 978-5-91879-499-9

Дополнительная

1. Федеральный закон Российской Федерации от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Российская газета - Федеральный выпуск №3077. - 2 ноября 2002 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2002/11/02/bankrotstvo-dok.html>
2. Гавриков, М. С. Экономика пищевой промышленности : учебное пособие / М.С. Гавриков, И.А. Родионова, И.Л. Воротников. - Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2008. - 184 с. - ISBN 978-5-7011-0550-6
3. Ланин, Г.А. Экономика предприятий пищевой промышленности: Учеб. пособие/ Г. А. Ланин.-ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ» – Саратов, 2011.- 200с. ISBN 978-5-7011-0731-9
4. Экономика инноваций: учебник / ред. В.Я. Горфинкель. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 416 с. - (Вузовский учебник). - ISBN 978-5-9558-0110-0

5. Экономика предприятий: учебник / ред.: В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – 4-е.изд. перераб.и доп. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2007. – 670 с. – ISBN 978-5-238-01201-8
6. Экономика пищевой промышленности: учебник для студ. вузов по напр. подготовки «Производство продуктов питания из растительного сырья», «Технология продовольственных продуктов специального назначения и общественного питания», «Пищевая инженерия»; рек. УМО / М.Д. Магомедов, М. Д. Заздравных, Г.А. Афанасьева. - М.: Дашков и К, 2011. - 232 с. - ISBN 978-5-394-00659-3
7. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1175-6
8. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие/Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – М.: Дашков и К, 2010. – 400с. ISBN 978-5-394-00662-3

Лекция 12

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

12.1. Финансовая устойчивость предприятия

В современных условиях правильное определение реального финансового состояния предприятия имеет огромное значение не только для самих субъектов хозяйствования, но и для многочисленных акционеров, особенно будущих потенциальных инвесторов.

Финансовое состояние предприятия – очень емкое понятие, и вряд ли можно его охарактеризовать одним каким-то критерием. Поэтому для характеристики финансового состояния предприятия применяются такие критерии, как финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность баланса, кредитоспособность, рентабельность и другие.

Финансовая устойчивость предприятия – такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Под общей устойчивостью предприятия можно понимать и такое его состояние, когда предприятие стабильно, на протяжении достаточно длительного периода времени выпускает и реализует конкурентоспособную продукцию, получает чистую прибыль, достаточную для производственного и социального развития предприятия, является ликвидным и кредитоспособным.

Существует несколько показателей финансовой устойчивости, которые характеризуют степень защищенности привлеченного капитала и рассчитываются на основе данных бухгалтерского баланса предприятия:

- 1) коэффициент собственности (независимости)

собственные средства : имущество предприятия

- 2) доля заемных средств

сумма обязательств предприятия : имущество предприятия

- 3) соотношение заемных и собственных средств

сумма обязательств предприятия : собственные средства

Предприятие считается финансово устойчивым, если коэффициент собственности не ниже 0,7, коэффициент заемных средств не выше 0,3, соотношение заемных и

собственных средств не выше 1.

12.2. Платежеспособность предприятия

Платежеспособность – это возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам. При хорошем финансовом состоянии предприятие устойчиво платежеспособно, при плохом – периодически или постоянно неплатежеспособно. Самый лучший вариант, когда у предприятия всегда имеются свободные денежные средства, достаточные для погашения имеющихся обязательств. Но предприятие является платежеспособным и в том случае, когда свободных денежных средств у него недостаточно или они вовсе отсутствуют, но предприятие способно быстро реализовать свои активы и расплатиться с кредиторами.

Поскольку одни виды активов обращаются в деньги быстрее, другие – медленнее, необходимо группировать активы предприятия по степени их ликвидности, то есть по возможности обращения в денежные средства:

1) текущие активы:

а) наиболее ликвидные **A1** (денежные средства в банке и кассе предприятия, краткосрочные ценные бумаги)

б) быстро реализуемые **A2** (дебиторская задолженность, депозиты)

в) медленно реализуемые **A3** (готовая продукция, незавершенное производство, сырье и материалы)

2) постоянные (финансовые) активы, труднореализуемые **A4** (здания, оборудование, транспортные средства, земля).

Для определения платежеспособности предприятия с учетом ликвидности его активов обычно используют баланс. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения.

Пассивы баланса по степени срочности их погашения можно подразделить следующим образом:

1) наиболее срочные обязательства **П1** (кредиторская задолженность);

2) краткосрочные пассивы **П2** (краткосрочные кредиты и займы);

3) долгосрочные кредиты и займы, арендные обязательства **П3**;

4) постоянные пассивы **П4** (собственные средства, за исключением арендных обязательств и задолженности перед учредителями).

К **показателям платежеспособности** предприятия относятся:

1) коэффициент абсолютной ликвидности

(денежные средства + краткосрочные вложения) : краткосрочная задолженность

2) промежуточный коэффициент покрытия

(денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + дебиторская задолженность) : краткосрочная задолженность

3) общий коэффициент покрытия

оборотные средства : краткосрочная задолженность

Предприятие считается платежеспособным, если коэффициент абсолютной ликвидности от 0,2 до 0,25, промежуточный коэффициент покрытия от 0,7 до 0,8, общий коэффициент покрытия от 2 до 2,5.

В целом показатели платежеспособности характеризуют возможность предприятия в конкретный момент времени рассчитаться с кредиторами по краткосрочным

платежам собственными средствами.

12.3. Ликвидность баланса и кредитоспособность предприятия

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

- 1) $A1 \geq П1$, то наиболее ликвидные активы равны наиболее срочным обязательствам или покрывают их;
- 2) $A2 \geq П2$, то быстрореализуемые активы равны краткосрочным пассивам или покрывают их;
- 3) $A3 \geq П3$, то медленно реализуемые активы равны долгосрочным пассивам или покрывают их;
- 4) $A4 \leq П4$, то постоянные пассивы равны труднореализуемым активам или покрывают их.

Одновременное соблюдение первых трех правил обязательно влечет за собой достижение и четвертого, ибо если совокупность первых трех групп активов больше (или равна) суммы первых трех групп пассивов баланса (то есть $(A1 + A2 + A3) \geq (П1 + П2 + П3)$), то четвертая группа пассивов обязательно перекроет (или будет равна) четвертую группу активов (то есть $A4 \leq П4$). Последнее положение имеет глубокий экономический смысл: когда постоянные пассивы покрывают труднореализуемые активы, соблюдается важное условие платежеспособности – наличие у предприятия собственных оборотных средств, обеспечивающих бесперебойный производственный процесс; равенство же постоянных активов и труднореализуемых активов отражает нижнюю границу платежеспособности за счет собственных средств предприятия.

Важным критерием, характеризующим финансовое состояние предприятия, является его кредитоспособность.

Под кредитоспособностью предприятия понимаются его возможности в получении кредита и способности его своевременного погашения за счет собственных средств и других финансовых ресурсов.

12.4. Показатели деловой активности

Показатели деловой активности рассчитываются следующим образом:

- 1) Общий коэффициент оборачиваемости капитала

Выручка от реализации продукции : стоимость имущества

- 2) Коэффициент оборачиваемости собственных средств

Выручка от реализации продукции : собственные средства

- 3) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

Выручка от реализации продукции : средняя за период дебиторская задолженность

- 4) Средний срок оборота дебиторской задолженности

365 дней : коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

- 5) Коэффициент оборачиваемости всех оборотных активов

Выручка от реализации продукции : средняя стоимость оборотных активов

- 6) Коэффициент оборачиваемости банковских активов

Выручка от реализации продукции : средняя величина свободных денежных средств и ценных бумаг

Существует и ряд других показателей, характеризующих деловую активность предприятия. Показатели деловой активности необходимо наглядно представлять в коэффициентах. В странах с развитой рыночной экономикой по наиболее важным показателям деловой активности устанавливаются нормативы по экономике в целом и по отраслям. Как правило, такие нормативы отражают средние фактические значения этих коэффициентов. Так, в большинстве цивилизованных рыночных стран нормативом оборачиваемости запасов являются 3 оборота, то есть примерно 122 дня, нормативом оборачиваемости дебиторской задолженности - 4,9, или примерно 73 дня.

Систематический контроль финансового состояния предприятия позволяет оперативно выявить негативные стороны в работе предприятия и своевременно принимать действенные меры по выходу из сложившейся ситуации. Поэтому анализу финансового состояния на предприятии должно уделяться самое пристальное внимание.

12.5. Защита предприятий от кризисной ситуации

Система контроля и раннего обнаружения признаков предстоящей кризисной ситуации имеет весьма важное значение. Предупреждением о грядущем неблагополучии предприятия может послужить отрицательная реакция со стороны партнеров по бизнесу, поставщиков, кредиторов, банков, потребителей продукции на те или иные его мероприятия: всевозможные реорганизации, частую и необоснованную смену поставщиков, выход на новые рынки, рискованную закупку сырья и материалов.

Оздоровление финансового положения предприятия как составная часть управления кризисными состояниями и банкротством предполагает целевой выбор наиболее эффективных средств стратегии и тактики, необходимых для конкретного случая и конкретного предприятия. Изучение опыта преодоления кризисных ситуаций многих предприятий позволяет сформулировать обязательные для каждого предприятия процедуры, на основании которых можно выделить два наиболее распространенных вида тактики: защитная и наступательная тактика.

Защитная тактика основана на проведении сберегающих мероприятий. Это сокращение всех расходов, связанных с производством и сбытом, содержанием основных фондов и персонала, что приводит к сокращению производства в целом. Массовое применение защитной тактики большинством предприятий вызывает еще более глубокий кризис национальной экономики и поэтому не приводит к финансовому благополучию применяющих ее предприятий, что вполне объяснимо, поскольку главные причины кризисной ситуации находятся вне предприятия. Защитная тактика предприятия ограничивается применением соответствующих оперативных мероприятий: устранение убытков, сокращение расходов, выявление внутренних резервов, кадровые перестановки, укрепление дисциплины, попытка улаживания дел с кредиторами (отсрочка долгов) и с поставщиками.

Наступательная тактика эффективнее. Это не столько оперативные, сколько стратегические мероприятия. В этом случае наряду с ресурсосберегающими мероприятиями проводятся активный маркетинг, изучение и завоевание новых рынков сбыта, установление более высоких цен, увеличение расходов на совершенствование производства за счет его модернизации, обновления основных фондов, внедрения перспективных технологий. Одновременно происходит смена или укрепление

руководства предприятия, анализируется и оценивается ситуация. При необходимости корректируются основные принципы деятельности предприятия, то есть изменяется его стратегия, пересматриваются программы, укрепляются позиции предприятия на рынке и завоевываются новые сегменты, обновляется номенклатура выпускаемой продукции. Все это отражается в разрабатываемой концепции финансового, производственного и кадрового оздоровления, в соответствии с которой разрабатываются финансовая, маркетинговая, техническая и инвестиционная программы, позволяющие повысить финансовое благополучие предприятия.

12.6. Методы финансового оздоровления предприятия

Показатели финансового состояния предприятия являются определяющими для формирования системы мер по его оздоровлению, направленному на вывод его из кризисной ситуации. Существуют две основные проблемы, которые могут возникнуть у предприятия в процессе его функционирования: платежеспособность и доходность.

Недостаточная платежеспособность означает, что предприятие не в состоянии (или близко к этому) своевременно погасить как краткосрочные, так и долгосрочные долги предприятия. Рассмотрим основные признаки возникающей неплатежеспособности (низкой ликвидности) и возможные действия по их устранению (таблица 1).

Финансовое оздоровление предприятия может быть обеспечено путем повышения рентабельности уже вложенных средств (таблица 2).

При анализе возможностей предприятия по выходу из кризиса исследованию подлежат не только отдельные показатели, характеризующие его деятельность, но и этапы жизненного цикла данного предприятия.

Таблица 1 - Признаки неплатежеспособности предприятия и возможные действия по их устранению

Признаки неплатежеспособности	Действия по их устранению
Краткосрочная неплатежеспособность	
Недостаточная текущая ликвидность	Переход от кратко- к долгосрочному кредитованию. Продажа части внеоборотных активов. Продажа части запасов и покрытие за счет этого краткосрочной задолженности
Недостаточная абсолютная ликвидность	Продажа части запасов, дебиторской задолженности.
Недостаток собственных оборотных средств	Продажа части излишних внеоборотных активов. Дополнительные вложения акционерного капитала.
Долгосрочная неплатежеспособность	
Низкая доля собственных средств в структуре баланса предприятия	Дополнительные вложения в акционерный капитал. Продажа внеоборотных активов и погашение долгосрочной задолженности. Активизация политики получения прибыли.
Большая доля долгосрочных кредитов в структуре баланса предприятия	Реструктуризация задолженности (выпуск облигаций). Продажа внеоборотных активов и погашение долгосрочной задолженности.

Таблица 2 - *Пути повышения рентабельности*

Признаки проблемы	Пути ее повышения
Низкая рентабельность активов	Распродажа излишних активов. Повышение производительности. Ускорение оборачиваемости всех видов средств. Снижение уровня запасов.
Низкая рентабельность акционерного капитала	Привлечение дополнительных (относительно дешевых) кредиторских ресурсов, например выпуск облигаций.
Низкая рентабельность оборота	Оптимизация ценообразования. Снижение затрат на производство и реализацию продукции.

Финансовое оздоровление может осуществляться и за счет привлечения кредитных средств: имущества предприятия достаточно для покрытия всех возможных долгов. В то же время увеличение акционерного капитала вряд ли будет иметь место на начальном этапе оздоровления – в краткосрочном периоде рентабельность собственных средств упадет еще ниже, поэтому целесообразен выпуск долгосрочных облигаций.

12.7. Антикризисное управление

Если мероприятия, проводимые руководством предприятия в пределах его возможностей, не принесут необходимых результатов, предприятие имеет перспективу стать неплатежеспособным с неудовлетворительной структурой баланса, и к нему в соответствии с российским законодательством могут быть применены методы внешнего антикризисного управления. В этом случае может применяться ряд мер, именуемых **антикризисным управлением**: санация, внешнее управление, конкурсное производство и так далее.

Антикризисное управление основано на возможности предвидеть кризис, анализе его симптомов и включает комплекс мер по уменьшению отрицательных последствий кризиса. Поэтому основой системы антикризисного управления является возможность:

- 1) предвидеть кризис;
- 2) предупреждать кризис или отсрочить его;
- 3) управлять кризисными процессами до определенного предела;
- 4) смягчить протекание самих кризисных процессов адекватными мерами со стороны руководства предприятия;
- 5) нейтрализовать полностью или минимизировать последствия кризиса.

Для российских предприятий актуальность именно антикризисного управления резко возросла в середине 90-х годов 20 века в связи с:

дальнейшим ухудшением финансового положения многих предприятий, падением их платежеспособности;

невозможностью дальнейшей поддержки неплатежеспособных предприятий государством;

принятием ряда законодательных актов в области банкротства и участвовавшей практики проведения дел о несостоятельности (банкротстве) предприятий.

В РФ разработан ряд критериев, основанных на данных финансового анализа предприятия и позволяющих определить его как действительного или потенциального банкрота, наметить перспективы выхода его из кризиса или выявить полную бесперспективность принятия каких-либо мер и необходимость ликвидации предприятия.

Под внешними признаками несостоятельности (банкротства) понимается стойкая неспособность предприятия вовремя удовлетворить требования кредиторов в связи с тем, что обязательства превышают стоимость его имущества или структура его баланса неудовлетворительна. Задержка платежей на срок более 3 месяцев с момента наступления срока их исполнения рассматривается как неспособность предприятия вовремя удовлетворять требования.

Неудовлетворительная структура баланса предприятия служит основанием для Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству и возбуждении против предприятия дела о несостоятельности (банкротстве) и применении к нему в обязательном порядке мер антикризисного управления:

реорганизационные меры (санация, внешнее управление);
ликвидационные меры (конкурсное производство);
мировое соглашение.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое финансовая устойчивость предприятия.
2. Назовите показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия.
3. Дайте определение понятия «платежеспособность предприятия».
4. Назовите показатели, характеризующие платежеспособность предприятия.
5. Что такое ликвидность баланса.
6. Что такое кредитоспособность предприятия.
7. Назовите показатели деловой активности.
8. Опишите защитную тактику предприятия от кризисной ситуации.
9. Что предполагает наступательная тактика предприятия от кризисной ситуации.
10. Назовите методы финансового оздоровления предприятия.
11. Назовите признаки неплатежеспособности предприятия и каковы возможные действия по их устранению.
12. Назовите основные пути повышения рентабельности.
13. Что такое антикризисное управление.
14. Назовите меры, направленные на антикризисное управление.

Список литературы

Основная

1. Болохонов, М.А. Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие [Текст]/ М.А. Болохонов. Издательство «Саратовский источник», Саратов 2015.- 123с. - ISBN 978-5-91879-499-9

Дополнительная

1. Федеральный закон Российской Федерации от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Российская газета - Федеральный выпуск №3077. - 2 ноября 2002 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2002/11/02/bankrotstvo-dok.html>
2. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150184/

3. Распоряжение Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. № 559-р «О Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70067828/>

4. Гавриков, М. С. Экономика пищевой промышленности : учебное пособие / М.С. Гавриков, И.А. Родионова, И.Л. Воротников. - Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2008. - 184 с. - ISBN 978-5-7011-0550-6

5. Ланин, Г.А. Экономика предприятий пищевой промышленности: Учеб. пособие/ Г. А. Ланин.-ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ» – Саратов, 2011.- 200с. ISBN 978-5-7011-0731-9

6. Экономика пищевой промышленности: учебник для студ. вузов по напр. подготовки «Производство продуктов питания из растительного сырья», «Технология продовольственных продуктов специального назначения и общественного питания», «Пищевая инженерия»; рек. УМО / М.Д. Маго-медов, М. Д. Заздравных, Г.А. Афанасьева. - М.: Дашков и К, 2011. - 232 с. - ISBN 978-5-394-00659-3

7. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1175-6

8. Экономика инноваций: учебник / ред. В.Я. Горфинкель. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 416 с. - (Вузовский учебник). - ISBN 978-5-9558-0110-0

9. Экономика предприятий: учебник / ред.: В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – 4-е.изд. перераб.и доп. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2007. – 670 с. – ISBN 978-5-238-01201-8

10. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие/Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – М.: Дашков и К, 2010. – 400с. ISBN 978-5-394-00662-3

Лекция 13

БАНКРОТСТВО ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

13.1. Понятие, признаки и процедура банкротства

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

В настоящее время процесс банкротства в России регламентируется Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г.

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

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

К **недостаткам банкротства** можно отнести:

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

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

К числу **внешних факторов** относятся:

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

К **внутренним факторам**, влияющим на развитие предприятия, относятся:

- его цели и принципы;
- организация маркетинга;
- уровень издержек;
- производственный и управленческий потенциал;
- качество стимулирования труда.

К **признакам банкротства** относят такие явления, как:

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

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

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

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

социального страхования и так далее).

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

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

13.2. Внешнее управление имуществом должника

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

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

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

- 1) быть юристом или экономистом или иметь опыт хозяйственной работы;
- 2) не иметь судимостей;
- 3) не быть должностным лицом в администрации предприятия-должника или предприятий-кредиторов.

С момента назначения на внешнего управляющего возлагаются следующие функции:

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

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

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

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

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

1) Цель внешнего управления достигнута, то есть платежеспособность предприятия восстановлена. В этом случае арбитражный суд выносит определение о завершении внешнего управления и прекращении производства по делу о несостоятельности (банкротстве).

2) Достижение цели внешнего управления невозможно. Суд выносит определение о завершении внешнего управления, признании предприятия банкротом и возбуждении конкурсного процесса.

13.3. Санация

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

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

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

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

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

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

Санация отличается от внешнего управления тем, что в случае открытия дела о несостоятельности собственник может сохранить свое влияние на деятельность

предприятия, однако при этом ему понадобятся существенные денежные вложения. В противном случае в зависимости от конкретных условий участия прочих лиц в санационных мероприятиях контроль может быть утрачен навсегда.

13.4. Добровольная и принудительная ликвидация

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

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

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

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

- 1) Запрещается отчуждение имущества должника, а также удовлетворение им каких-либо требований без согласия на то собрания кредиторов.
- 2) Время исполнения всех долгов считается наступившим и все требования кредиторов, независимо от времени их наступления, уравниваются между собой.
- 3) Прекращается начисление пени и процентов по всем видам задолженности.
- 4) Все претензии заявляются должнику в соответствии со специальными правилами проведения конкурсного процесса.

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

На конкурсного управляющего возлагаются следующие **функции**:

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

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

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

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

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

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

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

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

13.5. Мировое соглашение

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

Эта процедура проходит под контролем арбитражного суда. После подписания мирового соглашения сторонами оно вместе с другими документами передается на

рассмотрение и утверждение арбитражного суда и после этого вступает в силу. Не позднее двух недель после подписания мирового соглашения должны быть покрыты не менее 35% долгов кредиторам. Дальнейший порядок погашения долгов утверждается сторонами.

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

13.6. Особенности банкротства сельскохозяйственных предприятий

Банкротство сельскохозяйственных предприятий имеет свои особенности. В частности, закон о банкротстве относится к сельскохозяйственным предприятиям, основной деятельностью которых является производство, переработка сельскохозяйственной продукции. Выручка от ее реализации должна составлять не менее 50% общей выручки.

При продаже имущества сельскохозяйственного предприятия только определенный круг предприятий и индивидуальных предпринимателей имеют право на его приобретение. Преимущественное право принадлежит сельскохозяйственным организациям и крестьянским (фермерским) хозяйствам, расположенным в данной местности. Отчуждение земельных участков или передача их третьим лицам производится на основании земельного законодательства и в той мере, в которой допускается из рыночный оборот. Процедура банкротства применяется в отношении только тех предприятий, которые не имеют перспектив дальнейшего развития.

В ходе наблюдения за предприятием-должником при анализе его финансового состояния учитываются следующие обстоятельства, которые оказывают существенное влияние на его платежеспособность:

- ✓ сезонность сельскохозяйственного производства;
- ✓ характер выпускаемой продукции;
- ✓ влияние природно-климатических условий;
- ✓ обеспеченность ресурсами;
- ✓ трудоемкость и другие особенности производства;
- ✓ возможность получения дохода по окончании периода сельскохозяйственных работ;
- ✓ потенциальные возможности, которые имеются у должника по производству определенной продукции.

Внешнее управление предприятиями-должниками вводится на срок до окончания соответствующих сельскохозяйственных работ с учетом времени, необходимого для реализации выращенной продукции, но не более чем на 21 месяц. Если в течение указанного времени имели место спад производства и ухудшение финансового состояния в связи со стихийными бедствиями, срок внешнего управления может быть продлен еще на 1 год.

Имеются некоторые особенности процедуры банкротства крестьянского (фермерского) хозяйства. В частности, заявление главы фермерского хозяйства о признании его банкротом может быть подано в арбитражный суд лишь при наличии письменного согласия всех членов этого хозяйства.

Глава фермерского хозяйства в течение 2 месяцев со дня принятия заявления может

представить в арбитражный суд план восстановления его платежеспособности. В случае его одобрения может быть введено внешнее управление на срок не более 21 месяца. По заявлению внешнего управляющего, если имели место спад и ухудшение финансового состояния хозяйства в связи со стихийными бедствиями, срок внешнего управления продлевается еще на 1 год. Досрочное прекращение внешнего управления влечет за собой признание хозяйства банкротом и открытие конкурсного производства. При этом земельный участок может отчуждаться или переходить к другому лицу в той мере, в какой это допускается земельным законодательством. Недвижимое имущество, входящее в конкурсную массу, продается только по конкурсу, обязательным условием которого является сохранение целевого (сельскохозяйственного) назначения продаваемых объектов.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое банкротство предприятий.
2. Назовите признаки банкротства предприятий.
3. Перечислите внешние и внутренние факторы банкротства предприятий.
4. Назовите признаки банкротства предприятий.
5. Что такое внешнее управление имуществом предприятий.
6. Какова процедура внешнего управления имуществом предприятий.
7. Что такое санация и ее особенности.
8. Что такое добровольная и принудительная ликвидация предприятий.
9. Что такое мировое соглашение.
10. Опишите особенности банкротства сельскохозяйственных предприятий.

Список литературы

Основная

1. *Болохонов, М.А.* Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие [Текст]/ М.А. Болохонов. Издательство «Саратовский источник», Саратов 2015.- 123с. - ISBN 978-5-91879-499-9

Дополнительная

1. Федеральный закон Российской Федерации от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Российская газета - Федеральный выпуск №3077. - 2 ноября 2002 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2002/11/02/bankrotstvo-dok.html>
2. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150184/
3. Распоряжение Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. № 559-р «О Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70067828/>
4. *Гавриков, М. С.* Экономика пищевой промышленности : учебное пособие / М.С. Гавриков, И.А. Родионова, И.Л. Воротников. - Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2008. - 184 с. - ISBN 978-5-7011-0550-6
5. Рекомендации Научно-образовательного форума «Стратегия - 2020: подготовка кадров для малого и среднего бизнеса в пищевой промышленности» [Текст] // Кондитерское производство. - 2009. - № 2. - С.34-35.
5. *Ланин, Г.А.* Экономика предприятий пищевой промышленности: Учеб. пособие/ Г. А. Ланин.-ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ» – Саратов, 2011.- 200с. ISBN 978-5-7011-0731-9

6. Экономика пищевой промышленности: учебник для студ. вузов по напр. подготовки «Производство продуктов питания из растительного сырья», «Технология продовольственных продуктов специального назначения и общественного питания», «Пищевая инженерия»; рек. УМО / М.Д. Маго-медов, М. Д. Заздравных, Г.А. Афанасьева. - М.: Дашков и К, 2011. - 232 с. - ISBN 978-5-394-00659-3

7. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1175-6

8. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие/Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – М.: Дашков и К, 2010. – 400с. ISBN 978-5-394-00662-3

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон Российской Федерации от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Российская газета - Федеральный выпуск №3077. - 2 ноября 2002 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2002/11/02/bankrotstvo-dok.html>

2. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150184/

3. Распоряжение Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. № 559-р «О Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70067828/>

4. Анзельм, С. В. Анализ критериев оценки эффективности управления обновлением и развитием основных производственных фондов малых и средних предприятий РФ / С. В. Анзельм // Проблемы современной экономики.- 2012.- № 2 (42). – С. 486 – 488. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4151>

5. Бабашкина, А.М. Государственное регулирование национальной экономики: учебное пособие / А.М. Бабашкина. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 480 с. ISBN 978-5-279-02583-1

6. Васильева, Н.А. Государственное регулирование формирования и развития стратегического потенциала пищевой промышленности [Текст] / Н.А. Васильева // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н. И. Вавилова. - 2011. - № 1. - С.62-67.

7. Васильева, Н.А. Тенденции и ограничения развития пищевой промышленности России / Н.А. Васильева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011 (март). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-35-352011/item/764-2011-11-07-11-56-58>

8. Гавриков, М. С. Экономика пищевой промышленности : учебное пособие / М.С. Гавриков, И.А. Родионова, И.Л. Воротников. - Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2008. - 184 с. - ISBN 978-5-7011-0550-6

9. Кузина, Л.А. Организационно-экономический механизм стимулирования инноваций в пищевой промышленности / Л.А.Кузина // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013 (ноябрь). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.uecs.ru/otraslevaya-ekonomika/item/2521-2013-11-11-07-11-36>

10. Кузина, Л.А. Инновации в пищевой промышленности: теория и практика / Л.А.Кузина // Российское предпринимательство.- 2012.- № 09 (207) С. 162-167. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/23718/>
11. Ланин, Г.А. Экономика предприятий пищевой промышленности: Учеб. пособие/ ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ» – Саратов, 2011.- 200с. ISBN 978-5-7011-0731-9
12. Мальщук, О.М. Проблемы разработки инвестиционной политики предприятия / О.М. Мальщук // Вопросы инновационной экономики. – 2011.- № 4 (4). С. 29-38 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/14510/>
13. Милосердов, В.В. Государственное регулирование рынка и производства продовольствия: научное издание / В.В. Милосердов, А.Н. Рассказов; МСХ РФ, Федеральное агентство по сельскому хозяйству. - М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2005. - 97 с.
14. Пашкевич, А.Ю. Факторы, определяющие технико-технологическое развитие пищевой промышленности / А.Ю.Пашкевич // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012 (март). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-39-392012/item/1150-2012-03-20-05-37-06>
15. Рекомендации Научно-образовательного форума «Стратегия - 2020: подготовка кадров для малого и среднего бизнеса в пищевой промышленности» [Текст] // Кондитерское производство. - 2009. - № 2. - С.34-35.
16. Самофалова, Е.В. Государственное регулирование национальной экономики: учебное пособие / Е.В. Самофалова. - 4-е изд. стер. - М.: Кнорус, 2008. - 272 с. ISBN 978-5-85971-944-0
17. Чеботарева, М.С. Продовольственная безопасность в России и мире: сущность и проблемы [Текст] / М.С. Чеботарева // Молодой ученый. — 2012. — №8. — С.149-151. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/43/5257/>
18. Чуева, Л.Н. Экономика фирмы: учебник / Л.Н. Чуева. - М.: Дашков и К, 2007. - 416 с. - (Учебник для студентов вузов). - ISBN 5-91131-265-4
19. Экономика инноваций: учебник / ред. В.Я. Горфинкель. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 416 с. - (Вузовский учебник). - ISBN 978-5-9558-0110-0
20. Экономика предприятий: учебник / ред.: В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2007. – 670 с. – ISBN 978-5-238-01201-8
21. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Юрайт, 2011. - 670 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1175-6
22. Экономика пищевой промышленности: учебник для студ. вузов по напр. подготовки «Производство продуктов питания из растительного сырья», «Технология продовольственных продуктов специального назначения и общественного питания», «Пищевая инженерия»; рек. УМО / М.Д. Магомедов, М. Д. Заздравных, Г.А. Афанасьева. - М.: Дашков и К, 2011. - 232 с. - ISBN 978-5-394-00659-3
23. Экономика сельскохозяйственной организации: Учебное пособие/Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – М.: Дашков и К, 2010. – 400с. ISBN 978-5-394-00662-3

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
Введение	3
Лекция 1. Предприятие – основное звено экономики	4
1.1 Понятие, предмет и задачи дисциплины «Экономика перерабатывающих предприятий»	4
1.2. Методологические аспекты и методы науки	4
1.3. Назначение и сфера деятельности предприятия	6
1.4. Работа предприятий в условиях рынка	7
1.5. Влияние факторов на эффективность работы предприятий в условиях рынка	8
1.6. Показатели экономической эффективности работы предприятия	9
Вопросы для самоконтроля	10
Список литературы	10
Лекция 2. Создание, юридическое оформление и реорганизация предприятия	11
2.1. Факторы, определяющие образование нового и расширение действующего предприятия	11
2.2. Образование нового предприятия. Подготовка и регистрация документов	11
2.3. Реорганизация юридического лица	12
Вопросы для самоконтроля	13
Список литературы	13
Лекция 3. Современное состояние перерабатывающей промышленности	14
3.1. Перерабатывающая промышленность в системе национального хозяйства	14
3.2. Общая характеристика перерабатывающей промышленности	17
3.3. Анализ состояния пищевой и перерабатывающей промышленности	24
3.4. Направления и перспективы развития перерабатывающей промышленности	26
Вопросы для самоконтроля	32
Список литературы	32
Лекция 4. Продукция предприятия и её качество	33
4.1. Продукция предприятия	33
4.2. Качество продукции	34
Вопросы для самоконтроля	35
Список литературы	35
Лекция 5. Формы организации производства на перерабатывающих предприятиях	36
5.1. Уровень концентрации производства	36
5.2. Специализация производства и ее экономическая эффективность	37
5.3. Кооперирование производства	37
5.4. Комбинирование производства, его формы и уровень	38
Вопросы для самоконтроля	39
Список литературы	39
Лекция 6. Трудоресурсы перерабатывающих предприятий и их использование	40
6.1. Понятие и состав трудовых ресурсов предприятия	40
6.2. Движение персонала предприятия	41
6.3. Рынок труда и особенности его функционирования в России	41
6.4. Производительность труда и ее показатели	42
6.5. Пути повышения производительности труда	43

Вопросы для самоконтроля	44
Список литературы	44
Лекция 7. Основные средства (фонды) перерабатывающих предприятий	45
7.1. Сущность и состав основных фондов предприятия	45
7.2. Оценка и износ основных фондов	46
7.3. Амортизация основных фондов	47
7.4. Воспроизводство основных фондов	47
7.5. Обеспеченность и эффективность использования основных фондов	48
7.6. Пути повышения эффективности использования основных фондов на предприятии	49
Вопросы для самоконтроля	49
Список литературы	50
Лекция 8. Оборотные средства перерабатывающих предприятий	51
8.1. Сущность и структура оборотных средств предприятия	51
8.2. Кругооборот оборотных средств	52
8.3. Эффективность использования оборотных средств предприятия	52
8.4. Нормирование оборотных средств	53
8.5. Пути повышения эффективности использования оборотных средств	54
Вопросы для самоконтроля	54
Список литературы	54
Лекция 9. Издержки производства и себестоимость продукции перерабатывающих предприятий	55
9.1. Понятие и экономическая сущность издержек производства	55
9.2. Сущность, значение себестоимости продукции и ее виды	56
9.3. Классификация затрат	57
9.4. Структура себестоимости продукции	59
9.5. Планирование себестоимости продукции на предприятии	60
9.6. Управление издержками на предприятии с целью их минимизации	60
Вопросы для самоконтроля	61
Список литературы	61
Лекция 10. Капитальные вложения, инвестиции и инновационная деятельность перерабатывающих предприятий	62
10.1. Понятие и анализ инвестиций в производство	62
10.2. Инвестиционная политика предприятия	63
10.3. Сущность капитальных вложений	64
10.4. Общая (абсолютная) экономическая эффективность капитальных вложений	65
10.5. Сравнительная экономическая эффективность капитальных вложений	65
10.6. Пути повышения экономической эффективности капитальных вложений	66
10.7. Понятие и экономическая сущность инноваций	67
10.8. Научно-технический потенциал предприятия	67
10.9. Управление, планирование и эффективность инноваций	68
10.10. Основные виды инновационных стратегий	69
Вопросы для самоконтроля	70
Список литературы	71
Лекция 11. Формирование финансовых результатов на перерабатывающих предприятиях	72
11.1. Сущность экономической эффективности производства	72
11.2. Прибыль предприятия	73

11.3. Распределение и использование прибыли предприятия	74
11.4. Рентабельность работы предприятия	75
11.5. Финансовое обеспечение предприятия	75
11.6. Основные пути увеличения прибыли и экономической эффективности на предприятии	77
Вопросы для самоконтроля	77
Список литературы	77
Лекция 12. Финансовое состояние перерабатывающих предприятий	78
12.1. Финансовая устойчивость предприятия	78
12.2. Платежеспособность предприятия	79
12.3. Ликвидность баланса и кредитоспособность предприятия	80
12.4. Показатели деловой активности	80
12.5. Защита предприятий от кризисной ситуации	81
12.6. Методы финансового оздоровления предприятия	82
12.7. Антикризисное управление	83
Вопросы для самоконтроля	84
Список литературы	84
Лекция 13. Банкротство перерабатывающих предприятий	85
13.1. Понятие, признаки и процедура банкротства	85
13.2. Внешнее управление имуществом должника	87
13.3. Санация	88
13.4. Добровольная и принудительная ликвидация	89
13.5. Мировое соглашение	90
13.6. Особенности банкротства сельскохозяйственных предприятий	91
Вопросы для самоконтроля	92
Список литературы	92
Библиографический список	93
Содержание	95